Журнал «ПремьерЭксперт» – лауреат Всероссийского конкурса «Обложка года»

РЕПУТАЦИЯ. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА.

# PREMIER ЭКСПЕРТ

№ 161 апрель 2014

НЕСТЕРОВА ОЛЬГА АНДРЕЕВНА,
владелец, директор загородного дома-ресторана «Усадьба»
и бутик-отеля Familia

Audi
Vorsprung durch Technik

# Audi A6 quattro®
# Внешнее превосходство.
# Внутренний комфорт.

## Ваш бизнес класса премиум.
## Весеннее предложение в апреле*

## Ауди Центр Тольятти

**г. Тольятти, Южное шоссе, 14**
**(8482) 54 60 60**
**www.audi-togliatti.ru**
**reception.audi@audi-togliatti.ru**

*Предложение ограничено и действует только для юридических лиц до 30.04.14.
Подробности у менеджера по корпоративным продажам.

*Журнал «ПремьерЭксперт» – лауреат Всероссийского конкурса «Обложка года»*

PREMIERЭКСПЕРТ
РЕПУТАЦИЯ. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА.

№ 161 2014 год

# СОДЕРЖАНИЕ

10 **Тема номера**
СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ

14 **Событие**
XXV СЪЕЗД АССОЦИАЦИИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

20 **Финансы**
МАЛЫЙ БИЗНЕС БЕЗ ДЕНЕГ НЕ ОСТАНЕТСЯ

24 **Профессионалы**
СТРОИТЬ, СТРОИТЬ И ЕШЕ РАЗ СТРОИТЬ

28 **Бренды Тольятти**
WINDSOR – ЗНАК КАЧЕСТВА

34 **Актуально**
ТОЛЬЯТТИ ПЕРЕЖИВАЕТ БОЛЕЗНЬ РОСТА

36 **Актуально**
ЛИЦО ГОРОДА

«ПремьерЭксперт» № 3(161) 2014 г.
Издатель: ООО «ПремьерЭксперт».
Зарегистрирован Поволжским региональным управлением регистрации и контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации о средствах массовой информации 16.04.2010 г. ПИ № ТУ63-00190.

**Руководитель проекта:** Ольга Романова
**Главный редактор:** Яна Гурьянова
**Руководитель PR-проектов:** Екатерина Бородкина
**Технический редактор:** Вадим Стюрев
**Арт-директор:** Михаил Симонов
**Над номером работали:**
Анна Резаева, Илья Завьялов, Алина Фёдорова

**© «ПремьерЭксперт» 2014 год**

За содержание коммерческой информации, опубликованной на правах рекламы, ответственность несет рекламодатель. Все представленные товары и услуги сертифицированы и имеют соответствующие лицензии. Полное или частичное воспроизведение либо размножение каким бы то ни было способом материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения редакции.

Обеспечение безопасности ФОРПОСТ охранное агентство

Технический партнер: Алдис Официальный дилер BMW

Отпечатано: в типографии ООО «Двор печатный АВТОВАЗ»
Заказ №

Адрес редакции: г. Тольятти, ул. Маршала Жукова, 35Б, 3 этаж
Тел.: (8482) 555-727, 555-626, 933-477, e-mail: pochta@1expert.ru
**www. kto-tlt.ru**
Тираж 5000 экземпляров.

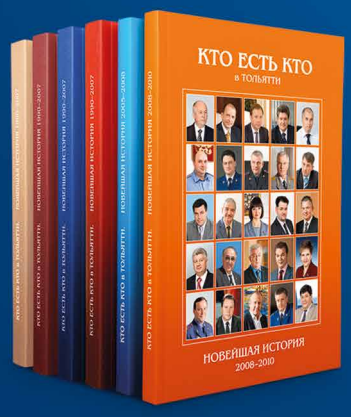
Р. – этим знаком обозначены материалы, размещенные на правах рекламы.

PREMIERЭКСПЕРТ
КОММУНИКАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

**выпускает**

ВОСЬМОЙ НОМЕР АЛЬМАНАХА

КТО ЕСТЬ КТО В ТОЛЬЯТТИ
НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ




На его страницах мы объединяем представителей бизнеса, топ-менеджеров, чиновников, политиков, деятелей культуры, искусства и спорта. Всех тех, кто будет определять будущее Тольятти на новом этапе его развития.
В книге представлена история Тольятти за 2012–2014 гг., биографические справки деловой и политической элиты города, информационно-рекламные блоки «Бизнес в Тольятти».
Предыдущие выпуски показали, что альманах является эффективным инструментом повышения репутации, улучшения имиджа тольяттинских предприятий, их руководителей и самого города.

**По вопросам участия и размещения рекламы обращаться:**

тел.: **(8482) 555-727, 555-626**
e-mail: **pochta@1expert.ru**

# Хронограф

**15 и 16 марта салон BMW компании Алдис распахнул свои двери для всех любителей шикарных автомобилей.**

Ставший уже традиционным весенний тест-драйв совпал с презентацией нового BMW 2 серии Купе, выделяющегося на общем фоне своей спортивной внешностью, мощностью и непревзойдённой динамикой движения. Под звуки классической музыки автомобиль предстал перед гостями, приводя в восторг поклонников спортивного вождения. Все желающие могли записаться на тест-драйв и лично познакомиться с этим ярким представителем модельного ряда BMW. Приятным дополнением для гостей был розыгрыш стильных и оригинальных аксессуаров BMW LifeStyle.

**Президент Группы компаний «АКОМ» Николай Игнатьев представлял Самарскую область на съезде РСПП.**

21 марта в Москве прошел съезд Российского союза промышленников и предпринимателей. Президент ГК «АКОМ» Николай Игнатьев вошел в состав региональной делегации.

ГК «АКОМ» является лидером по объему производства стартерных аккумуляторных батарей в РФ, в 2013 году признана «Российской организацией высокой социальной эффективности». «АКОМ» имеет награды РСПП и принимает активное участие в формировании Стратегии развития Самарской области, является инициатором создания отраслевого инжинирингового центра. Недавно Николай Игнатьев стал лауреатом рейтинга «Топ-1000 менеджеров России».

Присутствующим съезд запомнился знаковым выступлением Президента РФ Владимира Владимировича Путина. Речь шла о глобальных проблемах: деофшоризации, поддержке отечественных компаний в условиях ВТО и создании национального рейтингового агентства.

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.05.2012 г. реклама

# РАСЧЕТЫ 24/7

ЧАСА ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ

## С Банком Авангард в любой, даже выходной или праздничный день, Вы можете:

- **получить наличные и сдать выручку**
  в любом офисе или банкомате/cash-in Банка в любом регионе
- **выплатить зарплату**
  в установленное руководством время
- **отправить переводы**
  деньги будут мгновенно зачислены на счет партнера в Банке и пройдут по выписке

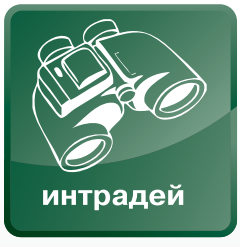
Банк Авангард осуществляет круглосуточные взаиморасчеты между предприятиями по всей территории России.

## ИНТЕРНЕТ-БАНК

Подключение и обслуживание – **бесплатно**

эмиссия карт, зачисление зарплат – **бесплатно**
кредит на зарплату – **7 %** годовых

**до 50 млн руб.**
на срок **до 65 дней**
ставка **от 7%** годовых*




платежи за счет средств, поступающих из других банков текущим днем
комиссия – **от 0,05%**

внесение и получение наличных в любом офисе или банкомате/cash-in Банка

*В зависимости от срока кредитования: за 7 дней – 7% годовых; с 8 по 14 день – 11% годовых, после 14 дней – 13% годовых.
Размер и сроки предоставления кредитов на зарплату и овердрафтов – индивидуально. Cash-Card – карта для проведения наличных операций для юридических лиц/индивидуальных предпринимателей.

КРУГЛОСУТОЧНО ОТВЕЧАЕМ НА ВАШИ ВОПРОСЫ ПО ТЕЛЕФОНАМ:

(8482) 51 15 00
Тольятти

8 (800) 555 99 93
звонок по России бесплатный

Более 300 офисов в 75 городах

**www.avangard.ru**

# БАНК АВАНГАРД

Ангел мама 2013 г. (холст, масло, 50х80)

# РУКИ ПАХНУТ ЛАДАНОМ

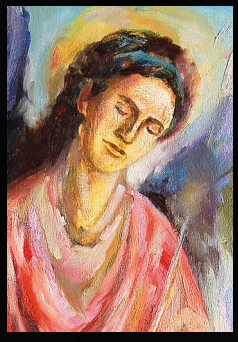
*Руки человека – инструмент,*
*руки художника – великая благодать.*

Наша новая выставка об огромной благодатной энергии, сосредоточенной в руках художницы Ольги Шагушиной. История о личности, о художнице и о картинах, источающих позитивную энергию.

Вдохновение художника может быть и человеческой, и духовной благодатью, и комбинацией их обеих. Достижение успехов в искусстве невозможно без форм интеллектуального, эмоционального и физического осознания, соответствующих той сфере творчества, которой «отдает» себя художник.

Выставка посвящена понятным и «теплым» образам, навеянным в преддверии великого православного праздника. Наша галерея предлагает вам продолжить традиции сохранения культурных и духовных ценностей для передачи своим потомкам.

Ждем вас на открытии выставки!



Ангел хранитель 2013 г.
(фр. 80х100)

Смотрящие в небо 2013 г.
(холст, масло, 30х60)

Акварель
художественный салон

*МТДЦ «Вега», секция 108,*
*тел. (8482) 614-720*

**15 марта в автосалоне «Ориент-моторс» состоялось клиентское мероприятие в формате тест-драйва «Покорители бездорожья».**

В течение всего дня посетители могли провести тестовую поездку и за рулем настоящего внедорожника ощутить массу эмоций азарта и победы над природной стихией. Погода помогла сделать трассу максимально сложной для проезда, огромные грязевые лужи, высокий рыхлый снег и искусственные препятствия, склон, шины, брод и бордюры, демонстрирующие диагональное вывешивание колес, доказали всем участником бескомпромиссную надежность автомобилей Mitsubishi сегмента SUV!

В конце мероприятия среди клиентов, заключивших контракт на покупку автомобиля в день тест-драйва, был разыгран Ipad mini от генерального спонсора праздника, банка ВТБ24.

**13–15 мая в ВК «Экспо-Волга» пройдет выставка новинок спецтехники «КомАвтоТранс».**

ЭКСПО-ВОЛГА
организатор выставок с 1986 г.

Крупные поставщики строительной, коммунальной, дорожной техники, а также продавцы комплектующих и запчастей представят свою продукцию на специализированной выставке «КомАвтоТранс», которую ВК «Экспо-Волга» проведет в Самаре на площади им. Куйбышева 13–15 мая 2014 г.

Открытая экспозиция площадью более 9000 кв.м продемонстрирует 120 единиц специализированной техники от ведущих отечественных и зарубежных производителей. Посетители смогут стать участниками деловой и шоу-программы, посетить зоны презентаций и тест-драйва, где ознакомятся с возможностями использования коммерческой и специализированной техники.

**Продается**
**новая квартира** 53 кв. м,

Ленинский проспект, 1А
(дом кирпичный, консьерж).
В квартире никто
не проживал. Современный
ремонт, новая мебель,
кухня со встроенной
техникой, кондиционеры,
ванна с гидромассажем,
большая лоджия.

**тел. 8 9297 142 427**

**Волжская картинная галерея провела очередной Благотворительный вечер.**

21 марта зал театра «КОЛЕСО» в Тольятти был заполнен до отказа. На второй Благотворительный вечер Волжской картинной галереи собралось около 450 человек. Пришли люди, которым небезразлично, как развивается и куда движется проект создания в Тольятти музея реалистического искусства, а также поклонники Леонида Ярмольника, любители театра и кино. И те, и другие уделили время осмотру экспозиции работ, представляющих поступления в собрание галереи в ушедшем году.

**СОБРАНИЕ АКТУАЛЬНОГО РЕАЛИЗМА**

Среди авторов, представленных в экспозиции: К. Горбатов, С. Южанин, Э. Браговский, А. Васнецов, А. Еремин, В. Иванов, В. Кокурин, А. Рукавишников, Б. Свешников, В. Стожаров, А. Тутунов, И. Шевандронова, В. Шульженко, В. Шухаев. Их работы, выставленные на 1, 2 и 3 этажах театра, вызвали большой интерес публики.

«Вполне в наших силах создать хороший художественный музей в Тольятти, ибо у нас достаточно людей, которые в силах морально и финансово поддержать эту идею», – сказал учредитель Волжской картинной галереи Виталий Вавилин в своем выступлении.

Гость вечера народный художник РФ Сергей Алимов подчеркнул: «Я счастлив находиться здесь, в Тольятти. Этот город радостен, здесь живет любовь к искусству. И создание Волжской картинной галереи – одно из подтверждений этому. Надеюсь, что и мои работы когда-нибудь займут место в этой галерее».

# MITSUBISHI OUTLANDER

## От 869 000 ₽[1]

## Кредит 0%[2]

MITSUBISHI MOTORS
Надежно.

Ориент-моторс
официальный дилер MITSUBISHI MOTORS

(8482) 55-83-83
Обводная дорога, 5
www.orient-mitsubishi.ru

Реклама. Товар сертифицирован. ООО «Ориент-моторс», офиц. дилер автомобилей Mitsubishi в России. (1) Цена «от 869 000 руб.» указана для автомобилей Mitsubishi Outlander 2.0 Inform 2WD CVT 2013 (Митсубиши Аутлэндер 2.0 Информ Си Ви Ти) без доп. оборудования, 2013 г. выпуска (цвет белый базовый). (2)*СТАВКА 0% – маркетинговая ставка по программе Mitsubishi Motors Finance (Мицубиши Моторс Финанс), реализуемой совместно с ЗАО ЮниКредит банк (Генеральная лицензия №1 от 23.03.2012 г.). Указанная маркетинговая ставка не является процентной ставкой по кредиту и отражает фактические затраты на финансирование покупки нового автомобиля Mitsubishi OUTLANDER, без дополнительного оборудования, приобретаемых у официальных дилеров автомобилей Mitsubishi с привлечением кредитных средств ЗАО ЮниКредит Банк при одновременном снижении стоимости приобретаемого автомобиля со стороны официального дилера автомобилей Mitsubishi. Условия кредитования: минимальная / максимальная сумма кредита 100 000 / 6 500 000 рублей; срок кредита 12 месяцев; первоначальный взнос 40% от стоимости приобретаемого автомобиля; процентная ставка по кредиту, указанная в кредитном договоре – 12,5% годовых; комиссия за выдачу кредита отсутствует; обязательно ежегодное страхование риска угона/повреждения автомобиля (КАСКО, риски: повреждения, полная гибель, утрата); штраф за неуплату в срок суммы очередного платежа – 0.5% за каждый календарный день просрочки от суммы просроченной задолженности. Предложение не является публичной офертой, количество автомобилей ограничено. Подробная информация у официальных дилеров автомобилей Mitsubishi, на сайте www.mitsubishi-motors.ru, по тел. (8482) 55-83-83 или по тел. 8-800-200-05-25.

# ОТМЕЧАЮТ ДНИ РОЖДЕНИЯ В МАЕ

2 ЛИЗИНА Наталья Геннадьевна – директор газеты «Панорама Тольятти»

4 ВИЛЕТНИК Екатерина Александровна – директор ресторана «Весна»

5 ФОКИН Дмитрий Сергеевич – директор департамента развития банковского бизнеса ОАО Банк АВБ

6 ГРОЙСМАН Виталий Александрович – главный врач городской клинической больницы №1

8 СИМАГИН Виталий Анатольевич – генеральный директор группы компаний «САН», кандидат экономических наук

9 БОГДАНОВ Игорь Леонидович – руководитель группы компаний «АВТОФАН»

10 РЕУС Андрей Георгиевич – генеральный директор компании ОАО «Объединенная промышленная корпорация «Оборонпром»

14 ТОСУНЯН Гарегин Ашотович – президент Ассоциации российских банков (АРБ)

15 ЛЯШКО Евгений Александрович – генеральный директор ООО «Рона»

17 НОВОЖИЛОВ Евгений Николаевич – заместитель председателя правления ЗАО «ФИА-БАНК»

20 ИГНАТЬЕВ Николай Михайлович – президент ЗАО «Группа компаний АКОМ»

21 ЗАКОМОЛДИНА Тамара Олеговна – директор филиала РГСУ в г. Тольятти, кандидат социологических наук

22 ФЕДОСЕЕВ Александр Яковлевич – главный врач Инновационного центра стоматологии «Клиника доктора Федосеева», кандидат медицинских наук

23 СИМОНОВА Оксана Александровна – руководитель PR-агентства «ПремьерЭксперт»

МЕЕРСОН Владимир Рахмиэльевич – директор фирмы ООО «Мемфис»

24 ВОЛОШИН Анатолий Парфирьевич – председатель правления ООО КБ «Эл банк»

КЛЮШЕНКОВ Николай Николаевич – генеральный директор ОАО «ТЕВИС»

28 НЕМОВ Алексей Юрьевич – четырехкратный олимпийский чемпион

29 ПИРОЖКОВ Владимир Вячеславович – президент Центра промышленного дизайна и инноваций «Астра Росса»

30 ШАКИРОВ Реваль Рашидович – управляющий Филиалом «Тольятти» ОАО МАБ «Тембанк»

В силу объективных обстоятельств история семейного предпринимательства в современной России насчитывает немногим более 20 лет. Между тем, как показывает мировой опыт, именно небольшие фамильные компании являются основой малого и среднего бизнеса, производя для половины всего ВВП и поддерживая стабильное развитие экономики.

В Тольятти сегодня тоже постепенно формируются свои традиции семейного предпринимательства. Гостинично-ресторанный комплекс Familia – не только пример компании, где работает уже несколько поколений одной фамилии, но и уникальный формат «семейного заведения». Его директор Ольга Андреевна Нестерова в интервью «ПремьерЭксперту» рассказывает о специфике семейного бизнеса, особенностях позиционирования, развитии тольяттинской сферы гостеприимства и создании семейных традиций.

# СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ

**– С чего начался ваш личный профессиональный путь? Вы с детства мечтали заняться предпринимательством?**

– Предпринимательство – это, скорее, состояние души. Рискуя, ты строишь свое любимое дело, которое впоследствии приносит, во-первых, пользу, а во-вторых, финансовый доход и прибыль.

Возможность исследовать этот мир и получать удовольствие от того, что ты делаешь, – вот основная база для развития предпринимательского духа.В детстве для меня всегда важно было придумать что-то интересное, принять участие в чем-то захватывающем. В 5 лет мы с братом самостоятельно выходили на лодке на середину Волги рыбачить, учились водить автомобиль, мотороллер и даже трактор. В юности отправилась учиться в пансионе отдельно от родителей. В институте начала заниматься альпинизмом, много путешествовала. В свое время я даже увлекалась прыжками с парашютом с высоты 4000 м. Разве нормальный человек пойдет рисковать жизнью, если ему это не нравится? И, конечно, я бесконечно благодарна своим родителям и дедушке, позволившим мне экспериментировать и привнести свой вклад в семейный бизнес.

**– Какие принципы работы вы переняли именно в семье?**

– Делай свою работу на отлично или не делай вообще. Думаю, это принцип, на котором строится любой по-настоящему успешный бизнес. Но в случае с семейной компанией он приобретает совершенно особое значение. Каждый день, приступая к работе, ты должен думать о том, что не имеешь права подвести свою семью. Должен понимать, что отвечаешь не только за свою личную репутацию, но и за репутацию фамилии. Лично для меня это всегда было самым сильным стимулом идти вперед, развиваться, добиваться новых целей.

**– Существует ли, на ваш взгляд, особая специфика построения и ведения семейного бизнеса?**

– Специфических черт достаточно много. Но в первую очередь речь идет об эмоциональной стороне вопроса. Чтобы семейная компания успешно развивалась, необходимо разделять рабочие и личные взаимоотношения. Для этого нужно изначально обозначить основные правила, выстроить систему подчинения и четко распределить должностные обязанности каждого члена семьи. Если возникают проблемы или спорные моменты, то их тоже необходимо решать на семейном совете, чтобы не держать обиды и сохранить семью и любовь.

Вообще, на мой взгляд, семейная компания – значительно более сложная система, требующая больше гибкости, доверия, ответственности и умения выстраивать диалог. Кроме того, это серьезное испытание прочности и искренности взаимоотношений. Поэтому семейный бизнес должен создаваться только в по-настоящему крепких семьях, где хорошо развиты традиции и преемственность.

**– Как вы оцениваете развитие ресторанного рынка Тольятти?**

– Рынок развивается очень быстро, по темпам опережая большинство других сфер услуг. Одной из основных тенденций 2012-2013 гг. стало открытие демократичных заведений в формате европейских баров. Это не просто модный тренд, а результат формирования нового активного поколения потребителей – молодежи в возрасте 25-35 лет, которая уже успела поездить по миру, познакомиться с другой культурой отдыха и развлечений. Для них ресторан-бар становится местом для общения, знакомства и развлечения.

Меняется и сама предпринимательская среда, куда также приходит все больше молодых бизнесменов. Как правило, сейчас именно они приносят в ресторанную культуру города новое видение, новые творческие идеи, новые «фишки».

Последнее время мне часто приходится слышать от самарских коллег и знакомых, что уровень сервиса и качества услуг в ресторанах Тольятти гораздо выше. Думаю, это результат той позитивной конкурентной среды, которая сложилась на городском рынке. В ситуации, когда нужно бороться за каждого клиента, выигрывают те, кто умеет более точно угадать его желания, выбрать правильную концепцию и предложить лучшее качество.

**– Гостинично-ресторанный комплекс Familia позиционируется прежде всего как «семейное заведение». В чем суть этой концепции?**

– Familia – это не просто место, где можно вкусно поесть, а загородный клуб с широким набором услуг и сервисов. Основная часть наших постоянных гостей – семьи, для которых мы давно стали своеобразным «вторым» домом. Сначала молодожены празднуют у нас свадьбу, затем отмечают годовщину, рождение ребенка, юбилей родителей и т.д. Можно сказать, что Familia становится частью их семейной биографии.

Более того, мы стараемся создать семейные отношения между самим рестораном-отелем и гостями: запоминаем вкусы и привычки, поздравляем с праздниками, приглашаем на мероприятия, помогаем советом и т.д. Постоянные гости отеля любят останавливаться в одних и тех же номерах, потому что они напоминают им атмосферу собственного дома.

Ну и конечно, еще один очень важный момент – создание добрых, семейных отношений в коллективе. Многие руководители и сотрудники работают в Familia с самого открытия. Они растут вместе с нами, создают свои семьи, приводят своих детей к нам на работу и также становятся постоянными гостями.

**– Традиционно считается, что правильное месторасположение ресторана – один из ключевых факторов успеха. Но Familia этот тезис полностью опровергает…**

– Действительно, открывая ресторан и отель за пределами города, мы сильно рисковали, хотя и находимся на берегу Волги. Но как показало время, правильно

## НЕСТЕРОВА ОЛЬГА АНДРЕЕВНА,

владелец, директор загородного дома-ресторана «Усадьба» и бутик-отеля Familia

Родилась 7 августа 1982 г. в Тольятти.

**ОБРАЗОВАНИЕ:**

**1999–2003 гг.** – Тольяттинская академия управления по специальности «Менеджмент». **2008 г.** – Программа подготовки «Активные методы обучения», Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. **2009 г.** – Swiss Hotel Management School, Лейзан, Швейцария «Управление отелем и рестораном».

**КАРЬЕРА:**

**2001–2003 гг.** – исполнительный директор АНО «Агентство управленческих технологий». **2003–2007 гг.** – зам. генерального директора – директор по персоналу, ЗАО «ГК ВИС'С». **2005–2007 гг.** – преподаватель управленческих дисциплин, Тольяттинская академия управления. **2007–2008 гг.** – менеджер проекта, Федерация альпинизма России, г. Москва. **С 2010 г.** – директор загородного дома-ресторана «Усадьба». **С 2011 г.** – директор бутик-отеля Familia

**НАГРАДЫ:**

В составе команды ТАУ призер международного финала конкурса «Студенты в свободном предпринимательстве» (SIFE) г. Амстердам, 2002 г.
Значок «Альпинист России», совершила восхождения на Монблан (4810), Аконкагуа (6962), Килиманджаро (5895), базовый лагерь Эвереста (5360).
2013 г. – Премия «Эксперт» в номинации «Предприятие года в сфере услуг и сервиса».

выбранная и грамотно реализованная концепция имеет куда большее значение. Как и 8 лет назад, мы являемся первым и единственным семейным рестораном в Тольятти с неизменным качеством кухни. Более того, организовать свадьбу или провести семейные выходные к нам приезжают гости из Самары, Москвы, Франции, Германии, Италии. Оказалось, что люди воспринимают Familia не как ресторан или отель, а как уникальный комплекс, где можно реализовать практически любую идею праздника.

Это стремление к уникальности тоже результат изменения поведения потребителей. Появление социальных сетей привело к стремительному расширению границ общения и, как следствие, к стремлению выделиться и произвести впечатление. Если раньше, например, свадебные фотографии в альбоме могли увидеть только родственники и близкие друзья, то теперь их можно продемонстрировать бывшим одноклассникам, коллегам и даже совершенно незнакомым людям. А это значит, что надо организовать что-то особенное, выбрать оригинальное место, придумать необычное оформление. Собственно, Familia за счет своей развитой инфраструктуры предоставляет все эти возможности.

**– В качестве отдельного направления работы сферы гостеприимства сегодня можно выделить корпоративное обслуживание. Как это направление развивает Familia?**

– В сфере корпоративного обслуживания сегодня большую роль играет комплексный подход. Компании и предприятия привыкли работать оперативно, у них нет времени на длительные согласования нюансов, переговоры с разными подрядчиками и сведения их в единую систему. Чем больше качественных услуг они могут получить в одном месте, тем удобнее.

Одна иностранная компания проводила у нас стратегическую сессию. Всех гостей разместили в отеле, провели трехдневный семинар, организовали клиентское мероприятие на летней веранде, гала-ужин. Все это на одной территории. Другая компания постоянно размещает гостей в отеле и проводит деловые ужины в ресторане, отмечает традиционные корпоративные мероприятия, заказывает выездное обслуживание в офис, руководители приходят в качестве частных гостей на семейные мероприятия. То есть Familia выигрывает за счет широкого спектра сервисов и того же принципа семейных отношений, всегда стараясь предвосхищать ожидания.

**– Насколько большую роль в сфере гостеприимства сегодня играет креативность и умение подстраиваться под новые тенденции?**

– Нужно уметь видеть тренды, следить за мировыми изменениями и тем, что происходит в Москве. Одна из современных тенденций – гастрономическая уличная еда. Это вагончики или киоски, в которых можно быстро и качественно поесть, например бургеры, китайскую лапшу, сэндвичи. При этом все свежее и натуральное, готовится на месте. В Тольятти данное направление может быть и приживется со временем, а пока 6 июля 2014 года второй раз мы будем проводить «Фестиваль еды», где каждый сможет попробовать блюда разных стран, посмотреть кино на открытом воздухе, принять участие в кулинарных и развивающих мастер-классах, прослушать лекции о гастрономических трендах.

FAMILIA – ЭТО НЕ ПРОСТО МЕСТО, ГДЕ МОЖНО ВКУСНО ПОЕСТЬ, А ЗАГОРОДНЫЙ КЛУБ С ШИРОКИМ НАБОРОМ УСЛУГ И СЕРВИСОВ.

Другая тенденция – все, что связано с детьми, их развлечением, развитием, общим семейным досугом. Современные родители активны, вместе с детьми путешествуют и проводят свободное время, в том числе в кафе и ресторанах, это становится нормой. И мы, безусловно, должны реагировать на данный запрос.

БУТИК-ОТЕЛЬ FAMILIA
FAMILIAHOTEL.RU

УСАДЬБА
ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ-РЕСТОРАН

www.familiahotel.ru
vk.com/hotelfamilia

Летом 2013 г. я была на практикуме Британской высшей школы дизайна «Дизайн-мышление в бизнесе». Отдельной большой темой тренинга стало обсуждение роли эмпатии – способности поставить себя на место другого человека, понять, что он чувствует и чего хочет. Анализируя поведение потребителей с помощью этого метода, можно построить свой продукт и услугу таким образом, чтобы она максимально отвечала их желаниям.

Например, я впервые обратила внимание на то, что днем в воскресенье к нам приходит большое количество семей с детьми. То есть родители специально выбирают это время, чтобы пообедать и побыть с ребенком. Но вот заняться детям в ресторане практически нечем. Поэтому мы создали детское меню, предложение по детскому дню рождения и стали каждое воскресенье проводить семейные праздники с играми, конкурсами, кулинарными мастер-классами, где дети учатся самостоятельно готовить. Это прекрасная возможность вместе провести время, научиться чему-то полезному и оставить на память массу положительных эмоций и впечатлений. Семьи возвращаются к нам снова и снова – это и есть показатель того, что мы попали в точку.

**– Каковы ваши планы по дальнейшему развитию комплекса Familia?**

– Безусловно, мы будем продолжать совершенствовать комплекс наших услуг, искать новые интересные направления и развивать имеющуюся инфраструктуру. Но в любом бизнесе важно придерживаться правила «Думай глобально – действуй локально». Поэтому в перспективе я мечтаю превратить Familia в сеть ресторанов и отелей по всей России.

Конечно, эта задача требует огромного вложения сил, энергии, времени и ресурсов. Но если все время думать только о существующих препятствиях, то тогда точно ничего не получится. Когда-то мне казалось невероятно сложным построить «с нуля» ресторан, потом бутик-отель, летнюю веранду и т.д. Но постепенно, шаг за шагом все эти проекты воплощались в жизнь. Ведь главное, чтобы на этом сложном пути рядом была семья, которая заряжает тебя энергией и поддерживает во всех начинаниях.

# Моя бесценная поддержка. Мой Сервис

## Официальный сервис «Мерседес-Бенц»

Вы абсолютно уверены, что доверили свой автомобиль в надежные руки профессионалов, и именно поэтому говорите: **Мой Сервис**.

**ВЛАКО-СЕРВИС** официальный дилер «Мерседес-Бенц» г. Тольятти, Хрящевское шоссе, 11, тел. (8482) 69-80-80

# XXV СЪЕЗД АССОЦИАЦИИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

*2 апреля в Москве в Колонном зале Дома Союзов прошел юбилейный XXV съезд Ассоциации российских банков (АРБ). На сегодняшний день это одно из самых значимых мероприятий профессионального банковского сообщества страны. В съезде приняли участие более 1600 делегатов и 461 банк России. Уникальный формат рабочего общения сделал съезд авторитетной площадкой для обсуждения ключевых направлений и задач развития всей финансовой отрасли России.*

За более чем двадцать лет работы Ассоциация российских банков внесла огромный вклад в становление и развитие отечественной финансово-кредитной отрасли. Именно через АРБ выстраивался диалог банковского общества с государственной властью, Центробанком, Министерством финансов и т.д. Сегодня ассоциация воспринимается регулирующими органами не просто как объединение участников рынка, а как полноправный партнер, чья точка зрения заслуживает самого пристального внимания.

О значимой роли Ассоциации российских банков в экономике страны свидетельствовало присутствие на XXV съезде большого числа представителей власти, банковских и деловых кругов. В ходе пленарного заседания с докладами выступили министр финансов РФ **Антон Силуанов**, первый заместитель председателя Государственной Думы **Александр Жуков**, глава Центрального Банка РФ **Эльвира Набиуллина**, глава Совета Федерации **Валентина Матвиенко,** председатель правления Банка ВТБ **Андрей Костин** и другие. По всем прозвучавшим докладам сразу можно было оценить исключительно рабочий формат съезда. Спикеры не только затрагивали наиболее злободневные и актуальные темы, но и предлагали к обсуждению различные варианты решения назревших проблем.

Активное участие в работе съезда АРБ по традиции также принимают представители региональных банковских сообществ. В этом году от имени Самарского региона в качестве спикера выступил заместитель председателя правительства, министр экономического развития, инвестиций и торговли **Александр Кобенко**. В ходе доклада он озвучил целый ряд предложений по созданию комплекса мер государственной и административной поддержки, направленных на защиту добросовестных участников банковского рынка. В их числе: 1) предоставление возможности региональным органам власти формировать список системно значимых региональных банков; 2) предоставление права доступа региональных банков к размещению средств региональных бюджетов; 3) предоставление возможности региональным банкам при необходимости пользоваться мерами беззалоговой поддержки ликвидности со стороны Банка России.

В ходе XXV съезда АРБ наиболее активно обсуждались вопросы создания национальной платежной системы, необходимости дедолларизации экономики и увеличения темпов кредитования малого и среднего бизнеса. Интересно, что все эти идеи уже на протяжении нескольких лет не раз озвучивал один из самых авторитетных банкиров Самарского региона, председатель правления Эл банка **Анатолий Волошин**.

**АНАТОЛИЙ ВОЛОШИН,**

председатель правления
ООО КБ **«Эл банк»**

– На мой взгляд, главный результат прошедшего XXV съезда АРБ – то, что банковское сообщество впервые на серьезном уровне приступило к обсуждению многих проблем, о которых говорили еще несколько лет назад. Сейчас самое главное, чтобы прозвучавшие идеи с уровня разговоров перешли в плоскость реальных действий. И здесь уже все напрямую зависит от действий правительства.

Я очень надеюсь, что власть и Центральный Банк наконец-то поймут, что ни о каком развитии экономики не может быть и речи, пока деньги уходят исключительно в «системный» бизнес и крупные национальные проекты, пока топ-5 банков кредитует топ-20 государственных и коммерческих компаний. Сегодня финансисты много рассуждают о мерах по увеличению темпов прироста ВВП России. На самом деле решение очень простое и лежит на поверхности. Все, что нужно, – предоставить «длинные» инвестиционные средства региональным банкам, которые ориентированы на развитие малого и среднего бизнеса. Например, в Эл банке с декабря прошлого года выстраивается настоящая очередь за кредитами. Люди приходят с замечательными идеями, но мы не обладаем таким количеством ресурсов, чтобы помочь всем. Если бы в стране заработал механизм инвестиционного рефинансирования региональных банков, экономика регионов, а вместе с ней и экономика всей страны, сейчас развивалась бы совсем другими темпами.

**ВАЛЕНТИНА МАТВИЕНКО,**
**Председатель Совета Федерации ФС РФ**

В нынешних условиях мы должны более активно проводить меры, направленные на повышение устойчивости финансовой системы. Это вопрос не только экономической безопасности, но и в целом суверенитета нашей страны. Необходимо снижать зависимость банковской системы от ангажированных международных рейтинговых агентств, которые часто работают в угоду своих правительств. Наша страна должна начать двигаться в сторону создания национального рейтингового агентства.

**АНТОН СИЛУАНОВ,**
**министр финансов РФ**

Банковская система – одна из основ функционирования экономики. Здесь мы – ваши сторонники и будем вас поддерживать. Но ситуация непростая, мы видим снижение спроса на кредиты. Направлением применения кредитных ресурсов может стать малый и средний бизнес. До этого банки работали с этим сегментом не слишком активно. Для стимулирования кредитования МСП в правительстве будет создано специализированное Агентство, которое подставит плечо под обеспечение кредитов.

**ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА,**
**председатель Центрального Банка РФ**

Ситуация в экономике и на политической арене создает многочисленные вызовы для банковской системы. Создание национальной платежной системы необходимо для обеспечения надежности внутренних расчетов с использованием банковских карт, ведь они составляют 90% от всех расчетов по картам. Надо ценить те наработки, которые уже есть у отдельных игроков рынка, и построить систему так, чтобы она была необременительна для банков и для их клиентов.

**ГАРЕГИН ТОСУНЯН,**
**Президент АРБ**

Сегодня всем участникам рынка следует обратить внимание на сохранение доверия внутри банковской системы. Центробанк недостаточно доверяет банкам, банки не доверяют своим клиентам, ко всему этому добавляется недоверие между банками и правоохранительными органами. В результате, круг замыкается и формируется обстановка тотального недоверия. В сложившейся ситуации внешних рисков и банковскому сообществу, и регулятору надо максимально идти навстречу друг к другу. Необходимо сделать все возможное, чтобы банкротство банков стало крайне редким событием. Клиенты не должны постоянно гадать, кто еще завтра лишится лицензии.

**АЛЕКСАНДР КОБЕНКО,**
**министр экономического развития, инвестиций и торговли, глава Банковского союза Самарской области**

Работа Банковского союза Самарской области является наглядным примером того, что скоординированные действия и правильно выстроенный диалог между участниками рынка являются залогом успешного развития всей отрасли. Именно благодаря согласованности и совместной работе мы смогли в кратчайший срок стабилизировать ситуацию в период регионального банковского кризиса в конце 2013 г. Это еще раз подтверждает, что консолидация профессионального сообщества может иметь реальную силу и позволяет добиться практически любых целей. Главное, чтобы эти цели были направлены на благо всего региона, всей страны.

**Олег Вьюгин** (председатель совета директоров МДМ-Банка), **Гарегин Тосунян** (президент Ассоциации российских банков)

**Константин Суриков** (начальник Главного Управления Центробанка РФ по Самарской области), **Александр Кобенко** (министр экономического развития, инвестиций и торговли Самарской обл., глава Банковского союза Самарской обл.), **Анатолий Волошин** (председатель правления ООО КБ «Эл банк»)

# ФИНАНСОВЫЙ НОСТРАДАМУС,
## ИЛИ ОТКУДА ВОЛОШИН ВСЕ ЗНАЕТ...

*Председатель правления Эл банка Анатолий Волошин относится к тому редкому типу экономистов-практиков, чьи прогнозы имеют свойство сбываться, а идеи зачастую предвосхищают будущее развитие событий. Закат американской экономики, необходимость создания национальной платежной системы, плавная девальвация рубля…*
*Этот список глобальных и локальных «предсказаний» можно продолжать еще долго. Многие уже называют Волошина «финансовым Нострадамусом».*
*Журнал «ПремерЭксперт» попросил Анатолия Парфирьевича еще раз напомнить о некоторых из них.*

### О ДОЛЛАРЕ И ЗАКАТЕ «АМЕРИКАНСКОЙ МЕЧТЫ»

В 1999 году я был с рабочей поездкой в США, увидел стиль жизни этой страны и оценил ее экономику. Вернувшись, написал большой материал под заголовком «Закат американской мечты неминуем». Но тогда в России все взирали на США с благоговением, а курс доллара рос стремительными темпами. Поэтому надо мной все просто посмеялись. С тех пор прошло 15 лет, и люди наконец-то прозрели. Они поняли, что Америка – это просто охамевший полицейский, требующий от всего мира неукоснительного соблюдения законов, которые не соблюдает сам. Они поняли, что доллар – это колосс на глиняных ногах, ничем не обеспеченные раскрашенные бумажки с портретами президентов. К началу марта 2014 года внешний госдолг США составил $17,4 трлн. Все, что они могут, это напечатать еще бумажек, реальная себестоимость которых составляет пару десятков центов. То есть США построили финансовую пирамиду в мировом масштабе и спокойно живут себе за чужой счет. Но бесконечно это продолжаться не может – рано или поздно американская экономика просто рухнет. Грамотным экономистам это было понятно еще десятилетие назад, но большинство правительств и простых граждан начинают понимать это только сейчас.

### О ЕВРО И MAYBACH

Первый серьезный удар долларовой гегемонии был нанесен с образованием Евросоюза и введением в оборот евро. Представьте, практически в один момент новое «гипергосударство» с населением в 500 млн человек и ВВП равным ВВП США перестало использовать американскую валюту. То есть если до тех пор, например, Германии и Италии приходилось конвертировать свои марки и лиры в доллары, чтобы вести торговлю друг с другом, то теперь у них появилась единая система расчетов – евро. И абсолютно логично было предположить, что доля доллара в мировом товарообороте упадет с 95% до 75%. Поэтому еще до официального введения евро в оборот я говорил о неминуемом падении курса американской валюты. Так и случилось: в 2001 году цена одного евро составляла $0,8, в 2002 г. – уже 1$, в 2003 г. – 1,2$.

Кстати, как раз тогда один мой друг копил на Maybach, и я настоятельно советовал ему перевести свой долларовый счет в евро. В евро эта немецкая машина стоила 500 тысяч – то есть при курсе 1 евро \ 0,8 доллара ее цена составляла $400 тысяч. Но когда курс вырос до 1 евро \ 1,2 доллара, цена соответственно выросла уже до $600 тысяч. Друг меня так и не послушал, поэтому тот Maybach так и не купил.

### О ЦИВИЛИЗАЦИИ, ЗОЛОТЕ И ЦЕНТРОБАНКЕ

Современная цивилизация – это цивилизация электричества и денег. Без того или другого мы деградируем и вернемся к состоянию первобытного общества. Именно поэтому многие страны мира, всей душой ненавидя свои «долларовые кандалы», боятся от них отказаться. Это кажется равносильным отказу от самого понятия денег. Но давайте взглянем на историю человечества. Четыре тысячи лет денежный обмен был основан на понятии «золотого стандарта». Любые деньги – серебряные, медные, бумажные, бронзовые – всегда были обеспечены золотым запасом. В 1971 г. президент США Ричард Никсон объявил об отмене свободной конвертируемости доллара в золото. То есть всего 43 года наш мир живет без понятия «золотого стандарта». Но что такое эти 43 года в рамках 4-тысячелетней истории? Да и подобных примеров в этой истории найдется немало. Но ни одна из них ничем хорошим не закончилась. Рано или поздно все возвращается на круги своя. Так уж устроен этот мир.

На самом деле деньги – это преходящее, а золото – вечно. Поэтому еще 15 лет назад, проанализировав текущую ситуацию, я начал вкладывать средства в добычу и хранение этого драгоценного металла. Более того, я много раз говорил о том, что если Россия хочет сохранить финансовую стабильность, необходимо постоянно увеличивать золотой запас. На протяжении десяти с лишним лет министр финансов Алексей Кудрин вместо этого скупал бумаги американского правительства, от которых страна теперь всеми силами старается избавиться. Как результат, сегодня Россия занимает только 8-е место в мире по объему золотых резервов.

Впрочем, реальную ценность золота не понимает не только Кудрин. В разгар финансового кризиса 2008 года ЦБ РФ начал выделять деньги на спасение банковской системы, но только при наличии рейтинга международных агентств. Я три года писал письма в Центробанк с предложением выдавать средства под залог золотых запасов и каждый раз получал отказ. То есть под мифическую оценку иностранного агентства он готов был давать деньги, а под реальное золото отказывал. И только в 2011 году я был услышан – ЦБ РФ принял инструкцию, приравнявшую золото к надлежащим активам, под залог которых можно получить межбанковское кредитование. Причем в этой инструкции было указано: «в качестве эксперимента в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Самарской области»! При том что в Самарской области на тот момент с золотом работал только мой банк.

## О ПАДЕНИИ РУБЛЯ

Российская промышленность и сельское хозяйство сейчас как никогда нуждаются в государственной поддержке для повышения конкурентоспособности на мировых рынках. Однако со вступлением в ВТО мы потеряли практически все рычаги влияния для защиты отечественных производителей. Кроме того, сейчас правительство не может допустить повышения инфляции. А значит остается единственный выход – допустить ослабление рубля на 15-20%. Это было понятно еще в конце 2013 г., и мы в Эл банке были к этому готовы. Кроме того, как только Совет Федерации дал разрешение на введение российских войск на Украину, стало ясно, что начнется массовая истерика. США объявили о введении экономических санкций, российская биржа обвалилась, доллар и евро взлетели вверх еще выше. Оценив ситуацию, в этот момент я дал команду продавать валютные запасы. Потому что ни одна истерика не может длиться бесконечно. Как раз тогда один наш клиент буквально прибежал в банк и попросил срочно продать ему миллион долларов. Я его долго пытался успокоить, объяснить, разложить по полочкам все экономические составляющие, но он не стал слушать. В итоге он купил доллар по 37,5 рублей, а через два дня доллар стоил уже 36 рублей.

## О НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЕ

В марте этого года, после истории с введением Visa и MasterCard ограничений по операциям ряда банков, Владимир Путин заявил о необходимости создания в России национальной платежной системы. Это правильное решение, которое назрело очень давно. Ведь доминирование на нашем финансовом рынке этих американских компаний создает прямую угрозу национальной безопасности. По сути, они имеют прямой доступ к информации обо всех владельцах карт: их паспортных данных, передвижениях средств на счетах, тратах и т.д. Более того, Visa и MasterCard в любой момент могут остановить обслуживание всех российских карт. И если раньше кто-то думал, что они никогда на это не пойдут из-за огромных экономических потерь, то сегодня подобный сценарий выглядит очень даже реальным.

Многие страны давно поняли, насколько опасна подобная зависимость, и успешно развивают собственные платежные системы. В Китае действует China UnionPay, в Японии – Japan Credit Bureau, в Индии – NPCI, даже в Белоруссии есть БЕЛКАРТ. Но отечественные экономисты почему-то в один голос говорят о том, что России на создание единой платежной системы необходимо 20 лет. На самом деле на это потребуется всего год. Все, что нужно, – это решимость.

Еще в 2009 г. я обратился к Сбербанку с идеей объединить на его базе существующие российские платежные системы. Но они к тому моменту уже фактически отказались от развития своей программы «Сберкарта» и полностью перешли на Visa. Тогда я сам обратился с аналогичным предложением к «Золотой короне», NCC и UnionCard, и мы начали выпускать банковские карты под брендом «НСПК». По сути, этот проект был предвестником создания единой платежной системы. В октябре 2009 г. в газете «Коммерсантъ» вышла статья с заголовком «Пилот пролетел мимо Сбербанка» о том, что мой, как они писали «провинциальный банк», сделал то, чего в России до сих пор никто не смог.

## О ПРОГНОЗАХ И ПРЕДСКАЗАНИЯХ

Последнее время меня часто спрашивают о том, почему мои прогнозы и рекомендации имеют свойство сбываться. На самом деле я не вижу в этом ничего необычного или сверхъестественного. Все события в мире – экономические, политические, общественные – взаимосвязаны между собой. Все, что необходимо человеку, – это уметь их правильно анализировать, выходить за рамки навязываемых мнений и смотреть на вопросы с неожиданного ракурса.

Мне повезло получить основательное советское образование в области прикладной математики и статистики. Повезло работать и руководить такой уникальной мощной системой, как «АВТОВАЗтехобслуживание», где на тот момент закладывались самые основы рыночных отношений. Вот уже два десятилетия я работаю в банковской системе, то есть фактически с момента ее основания в современной России. Сегодня, несмотря на весь этот опыт, я продолжаю ежедневно находиться в информационном потоке, много общаюсь с коллегами и клиентами, езжу на российские и международные форумы, ежедневно просматриваю материалы десятков различных СМИ. Так что все мои прогнозы и рекомендации – это не предсказания по звездам, а обычный расчет, основанный на совокупности множества фактов и событий.

При этом я никогда не скрываю своих мыслей и предположений от друзей, партнеров, клиентов, да и просто широкой общественности. Если кто-то прислушивается к моим рекомендациям, то как минимум сохраняет свои сбережения, а как максимум получает серьезную финансовую выгоду. Это значит, что люди становятся богаче, а значит, активнее развивается бизнес, активнее развивается город, регион и вся страна, а вместе с ними мой банк.

САМАРА
(846) 331-75-75
ул. Революционная, 87
пр. Карла Маркса, 32

ТОЛЬЯТТИ
(8482) 956-333
ул. Дзержинского, 21 — ТРК «Капитал»
Новый проезд, 8
пр-т Московский, 15

ООО КБ «Эл банк».
Лицензия №1025 ЦБ РФ от 14.02.2012

ул. Ленинградская, 45
ул. Матросова, 10

ЖИГУЛЁВСК
(84862) 71-333
пер. Механический, 1 В

elbanking.ru

# СВЕРХУ ВНИЗ, НАИСКОСОК

*На фоне скачущего курса валют, падающего рынка акций и курса на снижение инфляции банковские депозиты остаются одним из самых актуальных способов сбережения средств. По оценкам АСВ, приток вкладов в этом году может превысить 3 триллиона рублей и повторить прошлогодний рекорд. И это даже при том условии, что ставки движутся то вверх, то вниз, не оставляя никакого определенного тренда даже на ближайшую перспективу.*

## НЕСИТЕ ВАШИ ДЕНЕЖКИ

Еще в начале 2014 года многие финансовые эксперты предполагали, что ставки по рублевым вкладам вполне могут обновить исторический минимум. Предположили и ошиблись. Если еще в начале февраля средняя ставка в десяти крупнейших банках составляла 8,27%, то к середине марта уже добралась до 8,34%. Причина проста – чтобы поддержать «падающий» рубль, 3 марта Центробанк РФ поднял ключевую ставку с 5,5% до 7%. Стоимость заимствований на межбанковском рынке тут же поднялась на те же 1,5 процентных пункта. И банки кинулись удерживать вкладчиков для сохранения ликвидности.

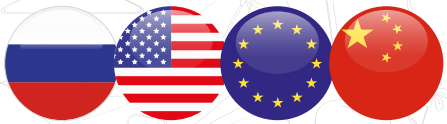
По данным портала banki.ru, только за первые две недели марта доходность рублевых депозитов повысили 14 из 50 крупнейших игроков. За ними массово последовали и игроки поменьше. Тут и там в рекламных объявлениях замелькали цифры 10,5%, 11% и даже 11,5% годовых. Данных по итогам марта предстоит еще подождать, но в уверенном росте общего объема сбережений сомневаться не приходится. По оценкам аналитиков, особенно охотно граждане сейчас открывают вклады сроком от 1 до 3 лет. Общая сумма таких депозитов в разных видах валюты эквивалентна 9 трлн рублей.

**8,3%**

МАКСИМАЛЬНАЯ СТАВКА ПО РУБЛЕВЫМ ВКЛАДАМ В ДЕСЯТИ БАНКАХ РФ*

* ПРИВЛЕКАЮЩИХ НАИБОЛЬШИЙ ОБЪЕМ ДЕПОЗИТОВ НАСЕЛЕНИЯ

Кстати, в 2013 году физические лица добавили на депозиты российских банков рекордные 2,7 триллиона рублей. В этом году Агентство по страхованию вкладов ждет прироста еще на 17-19%, что в пересчете на дензнаки составляет около 3-3,2 трлн рублей. При этом, как говорится в сообщении АСВ, прогноз учитывает замедление темпов роста экономики и доходов населения.

ДЕПОЗИТ
мультивалютный

Получайте дополнительный доход на разнице курсов валют!

Срочный классический депозит с выплатой процентов в конце срока. Валюта депозита – рубли РФ, доллары США, евро, китайские юани Жэньминьби. Срок – от 91 дня до 1 года. Сумма депозита – без ограничений. Процентная ставка: в рублях – от 9,1% до 10,3% годовых; в евро, долларах США и китайских юанях Жэньминьби – от 1,6% до 2% годовых в зависимости от суммы и срока депозита. Пополняемый, сумма дополнительного взноса не ограничена. Частичное и полное досрочное изъятие не предусмотрено. Без автоматической пролонгации. Возможность конвертации из одной валюты в другую по курсу банка с сохранением дохода. Условия указаны на 31.03.2014 г.

БАНК АВБ

407 157, 407 653

авб.рф

ОАО Банк АВБ, ген. лицензия №23 ЦБ РФ. Реклама. 18+

## ТРИ В ОДНОМ

Падение курса рубля заставляет россиян искать новые способы сохранения своих накоплений. Как результат объем валютных вкладов физических лиц (в рублевом эквиваленте) в январе-феврале вырос на 14,9%. И это даже при том условии, что банки массово начали снижать ставки по данному виду депозитов. На сегодняшний день они составляют в среднем 4,5% для доллара, 4% для евро.

Если уж вы решили последовать общему тренду и отдать предпочтение иностранным дензнакам, то финансовые эксперты советуют остановиться на мультивалютном вкладе. Он позволяет «перекидывать» деньги между разными валютными счетами безналичным путем, по текущему курсу конвертации в банке, сохраняя при этом начисленные проценты. Обычно это выгоднее, чем покупка наличных в обменных пунктах. Притом в большинстве случаев клиент может это делать самостоятельно, без визита в отделение банка, например через интернет или банкомат. Как распределять сбережения внутри вклада между разными валютами – дело клиента. Но и здесь эксперты дают дельный совет: «преобладающей» сделать ту, в которой вы в будущем намерены осуществлять траты. Чего точно не стоит делать – это снимать средства с рублёвых вкладов досрочно, теряя проценты, ради открытия валютного депозита. Выиграть от таких действий, основанных на эмоциях, вряд ли получится.

**17 ТРЛН**

РУБЛЕЙ – СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ ВКЛАДОВ В РОССИЙСКИХ БАНКАХ

**82%**

ДОЛЯ ВКЛАДОВ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ

*Дмитрий Фокин,*
*директор департамента развития бизнеса ОАО Банк АВБ:*

Мультивалютные депозиты открываются компаниями для оперативного управления валютной корзиной. Депозит может быть открыт в любой валюте, а далее конвертироваться без потери дохода в другую в зависимости от изменения курсов. В апреле мы запустили депозит «Сервисный мультивалютный», представленный четырьмя валютами – рубль, доллар, евро и китайский юань. Определяющим для принятия решения о размещении средств на мультивалютные депозиты является не уровень дохода компании, а объем располагаемого резерва. Например, минимальная сумма депозита «Сервисный Мультивалютный» от Банка АВБ не ограничена.

Частота отслеживания курсов зависит от модели поведения инвестора. В одном случае компания использует мультивалютные депозиты как инструмент FOREX, то есть стремится получить дополнительную прибыль от курсовой разницы. Тогда клиент должен следить за курсом с той частотой, которая задается волатильностью валютных пар. В другом случае клиент рассматривает валюту как долгосрочный инструмент хеджирования валютных рисков. Тогда для него важнее не ошибиться в прогнозах – и здесь определяющим является не ежедневная динамика, а средний долгосрочный тренд.

# МАЛЫЙ БИЗНЕС БЕЗ ДЕНЕГ НЕ ОСТАНЕТСЯ

*Дмитрий Терновский,*
*заместитель директора*
*Тольяттинского регионального центра*
*банка «ГЛОБЭКС»*

*Крупные банки сегодня обращают особое внимание на работу с малым и средним бизнесом. Это обусловлено не только социально-экономическими задачами, но и заботой о финансовой устойчивости банка, поскольку исключает концентрацию на крупных заемщиках и позволяет диверсифицировать кредитный портфель. Перед нашим банком сегодня стоит задача увеличить долю кредитов МСБ до 30-40% от общего объема корпоративного портфеля.*

В ГЛОБЭКСе работает скоринговая программа кредитования МСБ, в рамках которой класс кредитоспособности заемщиков определяется путем ранжирования в зависимости от финансового состояния, к оценке которого банк подходит на основании единых критериев. С учетом этого класса решение о кредитовании спускается на нижний уровень: оно может приниматься уже на уровне филиала или даже конкретного менеджера. Это значительно ускоряет процесс рассмотрения заявки – в нашем филиале это 5 дней.

У бизнеса имеется высокая потребность в кредитных ресурсах как на пополнение оборотных средств, так и на развитие бизнеса, многие предприятия сегодня начали процессы диверсификации бизнеса, увеличения производственных мощностей, модернизации производства. Компании, работающие с государственными заказами, в связи со снижением авансирования работ также испытывают потребность в дополнительных средствах.

Мы готовы поддержать субъектов МСБ, причем на достаточно комфортных для бизнеса условиях. Наши сильные стороны – надежность государственного банка и оптимальные параметры предлагаемых банковских продуктов.

У банка действует собственная программа поддержки МСБ – кредиты до 30 млн руб., популярна у клиентов система дистанционного обслуживания «Интернет-Банк», снижающая стоимость РКО для клиента.

Среди приоритетных задач банка на 2014 год – концентрация усилий на поддержке реального сектора экономики и наращивании корпоративного кредитного портфеля.

За 2013 год филиал «Поволжский» увеличил его объем на 60%, до 16,4 млрд руб., плюс более 6 млрд руб. составляет портфель выданных филиалом банковских гарантий. В текущем году мы планируем нарастить кредитный портфель юрлиц на 30-40%.

Эти цифры могли бы быть и выше, но при работе с малым бизнесом у банка возникает достаточно высокий уровень рисков. Часто небольшие компании не имеют ликвидного залога, они менее устойчивы к экономическим трудностям. Поэтому на фоне действий банков по улучшению условий кредитования эффективным механизмом, стимулирующим выдачу кредитов малым компаниям, являются государственные программы.

**ЗА 2013 ГОД ФИЛИАЛ «ПОВОЛЖСКИЙ» УВЕЛИЧИЛ ОБЪЕМ КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА 60%, ДО 16,4 МЛРД РУБ., ПЛЮС БОЛЕЕ 6 МЛРД РУБ. СОСТАВЛЯЕТ ПОРТФЕЛЬ ВЫДАННЫХ ФИЛИАЛОМ БАНКОВСКИХ ГАРАНТИЙ. В ТЕКУЩЕМ ГОДУ МЫ ПЛАНИРУЕМ НАРАСТИТЬ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ЮРЛИЦ НА 30-40%.**

Гарантийные механизмы реализуются, в частности, Фондом поддержки малого предпринимательства Самарской области, который предоставляет гарантии того, что в случае проблем с выплатой кредита часть задолженности банку будет погашена за счет госсредств.

Поддержка государства также осуществляется через программы МСП-банка, Внешэкономбанка. В рамках программы ВЭБа банк «ГЛОБЭКС» предоставляет субъектам МСБ инвестиционные кредиты до 150 млн руб. на срок до 5-7 лет по ставке не выше 12,25% годовых.

Это реальное улучшение условий кредитования бизнеса, и любое предприятие сможет подобрать в нашем банке программу, оптимально подходящую именно ему.

ГЛОБЭКС
банк решений

Телефон для справок
8-800-7007-555
www.globexbank.ru
Ген. лицензия ЦБРФ № 1942

# Командиръ VIP трансферъ

Безупречность во всём.

+7 (8482) 777-999

Акция! В аэропорт на Ауди А6 за 2000 руб.

КОМАНДИРЪ
ТАКСИ

# ЦЕРЕМОНИЯ «ЗА ВЗАИМОПОНИМАНИЕ И МИР»

*20 марта Ротари-клуб Тольятти провёл очередную церемонию «За взаимопонимание и мир». Это мероприятие, на котором клуб чествует и награждает специальной наградой «Сердце Ротари» достойных представителей города Тольятти за верность высоким идеалам служения обществу.*

Церемония является традиционной: ежегодно в 120 странах мира ротарианцы выражают свою признательность людям, которые разделяют и воплощают в жизнь благородный девиз Ротари «Служение обществу – выше личных интересов».

Тольятти проводит церемонию награждения своим Почетным знаком в виде символического золотого сердца, памятной медалью и дипломом Ротари-клуба Тольятти. Кандидатуры номинантов выдвигают и утверждают члены клуба. Церемония награждения стала доброй традицией клуба. Среди тех, кто уже получил «Сердце Ротари», представители разных профессий и сфер деятельности: врачи, педагоги, бизнесмены, священнослужители, спортсмены, художники, машиностроители.

В этом году награду получили:

**Лисицин Сергей Григорьевич,** заместитель главного врача МСЧ № 5

**Казымова Елена Петровна,** президент ОАО Банк АВБ, г. Тольятти

**Богданов Игорь Владимирович,** президент ТАУ

**Кузьмичева Екатерина Ивановна,** депутат Государственной Думы РФ (награду получила помощник депутата А.С. Жданова)

**Медведев Виктор Владимирович,** студент Тольяттинского политехнического техникума, спасший из пожара трёх малолетних детей.

На церемонии награждения присутствовали: президент Inner Wheel клуба Екатерина Вилетник, член клуба Оксана Симонова, члены Ротаракт-клуба (молодёжного крыла Ротари), члены Ротари-клуба «Меркурий-Тольятти», представители прессы – журналов «Премьер Эксперт» и «Togliatti Journal». Праздничное заседание Ротари посетил Председатель Думы г.о.Тольятти Дмитрий Борисович Микель.

# «АК БАРС – ЭКСПРЕСС» – СКОРАЯ ПОМОЩЬ МИКРОБИЗНЕСУ

*Вопрос качественного и доступного кредитования субъектов малого бизнеса всегда остается актуальным. Принимая во внимание всю важность своевременной финансовой поддержки для развития бизнеса, специально для микропредприятий ОАО «АК БАРС» БАНК предлагает кредитный продукт «АК БАРС – Экспресс», который позволяет получить финансовые средства быстро и с максимальным удобством. Теперь же – в рамках акции «Экспресс-выгода»[1] – микропредприятия могут получить кредит на еще более выгодных условиях. Подробнее об этом продукте нам рассказал директор Департамента корпоративного бизнеса ОАО «АК БАРС» БАНК.*

**ЭДУАРД АБДРАХМАНОВ**

директор Департамента корпоративного бизнеса ОАО «АК БАРС» БАНК

**– Эдуард Мансурович, чем была вызвана необходимость создания кредитного продукта специально для микропредприятий?**

– Разрабатывая кредит «АК БАРС – Экспресс», мы учитывали требования рынка и растущий спрос со стороны микропредприятий, для которых особенно важно получить финансовую поддержку в кратчайшие сроки. Со времени подачи заявки на кредит «АК БАРС – Экспресс» до выдачи денежных средств проходят считанные дни.

За время реализации кредитного продукта «АК БАРС – Экспресс» мы получили более 800 заявок, что подтверждает его популярность на рынке банковских услуг.

**– Скажите, а на какие цели выдается кредит «АК БАРС – Экспресс»?**

– Данный кредит выдается на предпринимательские цели, то есть на приобретение товарно-материальных ценностей, пополнение оборотных средств, приобретение или ремонт оборудования, автотранспорта и прочих основных средств для ведения бизнеса.

**ЗА ВРЕМЯ РЕАЛИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОДУКТА «АК БАРС – ЭКСПРЕСС» МЫ ПОЛУЧИЛИ БОЛЕЕ 800 ЗАЯВОК**

**– Эдуард Мансурович, расскажите как можно оформить кредит «АК-БАРС – Экспресс»?**

– Для оформления кредита «АК БАРС – Экспресс» можно обратиться в любое отделение «АК БАРС» БАНКА. Также заявку на кредит можно заполнить на сайте www.akbars.ru.

Получить профессиональную консультацию о продукте «АК БАРС – Экспресс» и об акции «Экспресс-выгода» можно у наших квалифицированных специалистов, обратившись в ближайшее к вам отделение «АК БАРС» БАНКА, или позвонив по бесплатному федеральному номеру 8-800-2005-303.

[1] Организатором акции «Экспресс-выгода», которая проводится с 11.03.2014 г. по 12.05.2014 г. включительно, является ОАО «АК БАРС» БАНК. Подробнее об условиях проведения указанной акции и предоставляемых по ней льготах Вы можете узнать на www.akbars.ru или по телефону 8-800-2005-303.

ОАО «АК БАРС» БАНК
Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2590
от 31.07.2012

www.akbars.ru
**Операционный офис «Тольяттинский» Самарского филиала ОАО «АК БАРС» БАНК**
г. Тольятти, ул. Мира, д. 138
тел.: (8482) 28-55-34, 48-71-95
**8 800 2005 303**
АК БАРС БАНК

# СТРОИТЬ, СТРОИТЬ И ЕЩЕ РАЗ СТРОИТЬ

*Пожалуй, одна из самых приятных особенностей строительной профессии – возможность годами и даже десятилетиями наблюдать реальные результаты своего труда. В этом отношении директору компании «Волга-Строймонтаж» Андрею Анатольевичу Тарасову особенно повезло – под его руководством в Тольятти возведено уже несколько десятков жилых, коммерческих и промышленных объектов. О главных принципах своей работы, новых перспективах, специфике работы с АВТОВАЗом и многом другом он рассказал в интервью «ПремьерЭксперту».*

**АНДРЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ ТАРАСОВ,**

директор ООО «ВолгаСтроймонтаж»

**– Ваш отец, Анатолий Николаевич Тарасов, – известный и уважаемый в Тольятти строитель. Однако вы начали свою карьеру совершенно в другой сфере...**

– Видимо, строителями все-таки не рождаются, а становятся. В детстве я всегда больше увлекался радиоэлектроникой, в институте выбрал специальность «Компьютерная автоматизация». Затем отправился работать на ВАЗ, сам строил свою карьеру – от мастера до замначальника производства. В то время отец как раз занялся строительством объектов для завода, и мы начали все чаще пересекаться именно по рабочим вопросам. Он никогда не настаивал на смене профессии, просто однажды предложил попробовать свои силы у него в компании. С одной стороны, для меня это был своеобразный вызов – справлюсь или нет. С другой, хотелось попробовать что-то новое. А может быть наконец-то проснулись «гены».

Строительный бизнес я начал изучать с самых основ, прекрасно понимая, что только так смогу стать настоящим руководителем. Сначала занимался электромонтажными работами, потом был мастером на объекте, через три года уже дорос до главного инженера. В 2005 году отец принял решение уйти на пенсию и предложил мне возглавить компанию.

**– В успешном развитии компании роль «фундамента» играют те принципы, на которых основывается ее деятельность. Каковы ваши главные правила бизнеса?**

– Успех любого предприятия зависит от его сотрудников. Поэтому моя главная задача – создать максимально комфортные условия для всего персонала. И здесь речь идет не только о материальной стороне: удобной спецодежде, полном соцпакете или современном офисе. Не менее важно создать правильную атмосферу в коллективе. Я всегда говорю своим рабочим: «Если у вас есть какие-то проблемы или вопросы – приходите и рассказывайте». Конечно, я не смогу помочь всем и во всем. Но кому-то мы можем помочь с кредитом, кому-то оказать материальную помощь, кому-то просто советом и добрым словом.

Еще один, на мой взгляд, очень важный принцип – не бояться задавать вопросов, даже если порой они кажутся очень глупыми. Наша жизнь настолько сложна и многогранна, что ты никогда не можешь знать всего. Надо все время учиться, все время постигать что-то новое. Людей в команду я стараюсь подбирать по этому же принципу – не тех, кто приходит и говорит: «Я умею все», а тех, кто говорит: «Я умею многое, но хочу развиваться и набираться опыта».

**– Вы авторитарный или демократичный руководитель?**

– По-моему, мотивации сотрудников нельзя добиться только «кнутом» или «пряником». Куда более важно развивать в людях чувство ответственности за свои поступки, при этом не ограничивая их какими-то условными рамками и шаблонами. Тогда они сами будут стремиться не просто выполнять работу, а выполнять ее как можно лучше, будут искать новые подходы и мыслить более широко. Наверное, сложно представить, но у нас на производственных совещаниях царит довольно творческая атмосфера: мы

бурно обсуждаем, спорим, что-то доказываем друг другу. Ведь строительный проект – это не вовсе застывшая форма, где нельзя сделать ни шага влево, ни шага вправо. Часто бывает так, что кто-то из сотрудников вдруг предлагает применить другую технологию. И это оказывается более быстрым, качественным и надежным решением. Поэтому никогда нельзя ограничивать людей и учить их действовать только по шаблону.

**– Помимо коллектива активом любой компании является ее репутация. За счет чего она формируется в сфере строительства?**

– Главное – всегда выполнять данные обещания. И мне, например, очень приятно знать, что среди наших заказчиков даже существует поговорка: «Если «ВолгаСтроймонтаж» сказал, что сделает, значит, сделает». Эту наработанную многими годами репутацию мы стараемся поддерживать всеми силами, независимо ни от каких обстоятельств.

**– «ВолгаСтроймонтаж» работает на тольяттинском рынке уже более 20 лет. Как за это время изменилась компания?**

– Изначально компания занималась только гражданским строительством, однако на определенном этапе отец принял решение расширить сферу деятельности за счет промышленного строительства. Во многом благодаря этому сегодня «ВолгаСтроймонтаж» входит в число крупнейших строительных компаний Тольятти. Мы располагаем собственной производственной базой и необходимой современной техникой, активно применяем в работе инновационные технологии. Это позволяет предлагать действительно комплексный подход к возведению объектов и реализовывать самые сложные архитектурные проекты.

**– Одним из ваших основных заказчиков на протяжении многих лет остается АВТОВАЗ. Изменились ли взаимоотношения с заводом в связи с приходом нового руководства?**

– Действительно, сотрудничество нашей компании с АВТОВАЗом длится уже более 15 лет. За это время мы построили более 80 различных объектов, заработали серьезный авторитет и накопили значительный опыт. Поэтому ни предыдущие, ни нынешние перемены в руководстве завода никак не отразились на нашей работе. Да, приходят новые люди, но задачи остаются абсолютно те же самые. Есть проект – его надо выполнить качественно и в установленный срок. Этим мы и занимаемся.

**– Какие планы и задачи вы ставите перед компанией на ближайшее будущее?**

– Мой отец иногда вспоминает, что во время плановой экономики он всегда знал объем предстоящей работы на пятилетку вперед. Сейчас ситуация совсем другая. Строительный рынок – это живой организм, где все меняется практически ежедневно. Но это заставляет все время двигаться, развиваться, искать что-то новое. Поэтому глобальная задача у нашей компании одна – качественно выполнять свою работу. Или, перефразируя «классика», – строить, строить и еще раз строить.

Если говорить о менее глобальных планах, то мы продолжаем строительство собственного коттеджного поселка «Тополиная роща» в селе Подстепки. Пока проект находится в начальной стадии реализации, но я уверен, что мы завершим его в течение ближайших нескольких лет.

**– Как вы в целом оцениваете перспективы развития Тольятти?**

– Тольятти – уникальный город, построенный практически на пустом месте буквально за десятилетие. Каждый год здесь появлялись новые предприятия, новые жилые кварталы, новые культурные и социальные объекты. Жители настолько привыкли к такому бурному росту, что сегодня им действительно кажется, что жизнь в городе остановилась.

На самом деле развитие Тольятти продолжается. Пусть и не теми темпами, к которым мы привыкли. Растет технопарк «Жигулевская долина», начинается активное строительство новых предприятий в Особой экономической зоне, модернизируется производство АВТОВАЗа, GM-АВТОВАЗа, КуйбышевАзота и т.д. В скором времени начнется расширение Автозаводского района на запад от Московского шоссе. Так что перспективы развития у города, безусловно, есть. Просто теперь оно будет идти постепенно – как в строительстве, кирпичик за кирпичиком.

ВСМ
ВОЛГАСТРОЙМОНТАЖ
тел./факс (8482) 52-54-20
(8482) 52-54-26
www.volga-sm.ru

# ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ИННОВАЦИЙ

*В марте в Самаре состоялся очередной мастер-класс, организованный Институтом Имплантации и Пародонтологии совместно с Самарским государственным медицинским университетом и компанией «Стомус». Тема мастер-класса – «Имплантация от А до Я». Идеолог мероприятия и руководитель Института Имплантации и Парадонтологии – кандидат медицинских наук, заместитель главного врача стоматологической группы «32 Карата» Алексей Александрович Лобанов. Мы попросили его ответить на ряд вопросов о проблемах повышения квалификации в профессиональной среде стоматологов и создании новых направлений в практике тольяттинских клиник.*

**– Зачем такому успешному доктору, как вы, нужна «академическая нагрузка» в виде института?**

– Советская система медицинского образования, в том числе и в области стоматологии, была построена на базе многоступенчатой подготовки и повышения квалификации. Но, к сожалению, она была фактически разрушена вместе со страной. Ведущим российским вузам, таким как Самарский медицинский госуниверситет, удалось сохранить высокий уровень базовой подготовки специалистов. Но стоматология как наука сегодня развивается стремительными темпами, особенно в западных странах. Новые методики, материалы, технологии появляются практически каждый день. Наиболее быстро и эффективно их осваивают и используют именно практикующие врачи. Поэтому нами и был создан Институт Имплантации и Парадонтологии. Внедряя передовые инновации и научные разработки современной стоматологии, мы практически берем на себя функции государственной системы образования и занимаемся повышением квалификации как врачей с многолетним опытом работы, так и начинающих специалистов. При этом мы прекрасно понимаем, что несем ответственность не только за развитие своего бизнеса, но и за развитие всей отечественной стоматологии.

**– Как ваша активная деятельность в сфере образования пересекается с практической работой? Может быть, стоит сосредоточиться на чем-то одном?**

– Обучение – это всегда двусторонний процесс, во время которого человек делится накопленным опытом и развивается сам. Я часто читаю лекции и выступаю спикером на различных общероссийских и международных конференциях, профессиональных форумах и семинарах.

Во-первых, именно во время подобных мероприятий устанавливаются контакты с ведущими отечественными и иностранными специалистами, которые затем приезжают к нам в Институт для преподавания и для проведения мастер-классов.

Во-вторых, это дает возможность постоянно быть в курсе событий, знакомиться с новейшими наработками в области стоматологии, обмениваться опытом с коллегами. Практически всегда я возвращаюсь с новыми идеями и методиками, которые в дальнейшем воплощаются в работе стоматологической группы «32 Карата». Таким образом мы первые в городе начали применять лазерную бесшовную имплантацию, проводить лазерные эндоскопические и пародонтологические операции (кстати, и тема моей диссертации тоже «лазерная» – «Обоснование сочетанного применения эрбиевого и неодимового лазеров при лечении воспалительных заболеваний пародонта»). Впервые именно в нашей клинике стали использовать безопасный «умный» наркоз, благодаря которому можно проводить лечение детей пока они спят – без слез и боли. Также мы являемся единственным, на сегодняшний день, городским пародонтологическим центром для людей, страдающих таким осложняющим лечение заболеванием, как сахарный диабет. Таким образом, во многом именно активная работа в сфере образования помогает нам быть в курсе

новейших достижений в области стоматологии, позволяет группе «32 Карата» активно развиваться и оставаться одним из лидеров стоматологической отрасли региона.

**– Как взаимодействуют ваша стоматологическая группа «32 Карата» и Институт Имплантации и Парадонтологии?**

– Институт Имплантации и Парадонтологии создан и работает на базе стоматологической группы «32 Карата», имеющей статус Инновационного центра и располагающей уникальной материально-технической базой. Поэтому мы имеем возможность применять в обучении самые передовые достижения стоматологии. Это компьютерное моделирование и планирование, 3D-томография, различные варианты имплантатов, различные методики протезирования и т. д. Хорошим примером использования таких возможностей в обучении, а также внедрения инноваций и собственных разработок, является показатель приживаемости имплантатов в практике прошедших наши курсы врачей, который составляет 99,99% .

Стоматологическая группа «32 Карата» является научно-исследовательской платформой Самарского государственного медицинского университета – исследования врачебного коллектива клиники применяются при обучении врачей, студентов вуза. Поэтому мы используем для проведения мастер-классов, например, уникальный центр практических навыков стоматологического института СамГМУ, оснащенный самым современным немецким оборудованием.

Более того, для опытных врачей, стремящихся развивать свои профессиональные навыки, мы организуем обучающие программы в университетах Австрии и Германии.

Также Институт большое внимание в обучении уделяет междисциплинарным взаимодействиям специалистов – отоларингологов, неврологов, остеопатов, косметологов и других, – что позволяет врачам по-новому взглянуть на важность интеграции стоматологии в общую медицину.

Активно занимаясь обучением и повышением квалификации специалистов-стоматологов, а также практической врачебной деятельностью, внедряя новые технологии и научные разработки, соединяя теорию и практику, мы получаем возможность стать одним из ведущих инновационных медицинских учреждений страны. А в дальнейшем, я надеюсь, стоматологическая группа «32 Карата» и Институт Имплантации и Парадонтологии смогут занять свое достойное место в создаваемом под руководством ректора Самарского государственного медицинского университета Геннадия Петровича Котельникова кластере медицинских и фармацевтических технологий Самарской области.

## ИНСТИТУТ ИМПЛАНТАЦИИ И ПАРОДОНТОЛОГИИ

создан в 2012 году на базе Инновационного центра Стоматологической ассоциации России «32 Карата».
Основные направления обучения – хирургия и пародонтология.
В институте проходят подготовку как начинающие специалисты, так и врачи с многолетним опытом работы в целях повышения практических навыков.
Регулярно проводятся мастер-классы, в которых участвуют ведущие специалисты стоматологической группы «32 Карата», а также приглашенные специалисты различных профилей из Москвы и других крупных городов.

32 карата
ул. Тополиная, 9а,
ул. Тополиная, 49
тел. 32-32-32
www.32karata.ru

**Мастер-класс «Имплантация от А до Я», организованный Институтом Имплантации и Пародонтологии, проводился в уникальном центре практических навыков стоматологического института Самарского государственного медицинского университета.**

# «ВИНДЗОР» – ЗНАК КАЧЕСТВА

Гуру мирового маркетинга Филипп Котлер как-то сказал, что «бренд – это не просто красивая этикетка с броским слоганом, а сложная совокупность идеи, качества ее исполнения и эмоций». К этому списку, пожалуй, стоит также добавить постоянное развитие и профессиональное признание. На тольяттинском образовательном рынке компанией, в полной мере отвечающей всем этим качествам, безусловно, будет значиться сеть школ иностранных языков «Виндзор».

*Мария Кипенко,*
*к.ф.н. генеральный директор компании «Виндзор»*

*Екатерина Матвеева,*
*директор департамента образования за рубежом*

## БРЕНД = КАЧЕСТВО

Об определении и знаковых отличиях успешного бренда специалисты могут дискутировать часами. Но любой из них признает, что в основе всего лежит тот товар или услуга, которую предлагает потребителю компания.

Можно создать красивую упаковку, снять захватывающую рекламу, предложить невероятную скидку – но некачественный продукт никогда не сможет стать настоящим брендом.

Из чего складывается качество образовательных услуг? Ответить в принципе не сложно. Это профессионализм преподавателей, разнообразие обучающих программ, использование современных коммуникативных методик и передовая материально-техническая база.

«Виндзор» – сеть школ иностранных языков в Тольятти – обладает всеми перечисленными составляющими в полной мере. Но главный показатель качества ее работы – те две тысячи ежегодно обучающихся студентов, которые успешно сдают различные международные экзамены, показывая самые высокие результаты, и свободно владеют английским языком.

## БРЕНД = РАЗВИТИЕ

Еще ни одному, даже самому известному, мировому бренду не удалось сохранить позиции без постоянной работы над собой и своими продуктами. Бренды должны постоянно развиваться, чтобы оставаться актуальными в условиях меняющегося рынка.

Основанный в 2000 г. «Виндзор» стал первой школой профессионального английского языка в Тольятти и продолжает совершенствовать свою работу и расширять спектр услуг. В 2003 г. «Виндзор» стал известен как туристическое агентство и уже с 2005 г. является официальным представителем нескольких зарубежных языковых школ и колледжей в Великобритании, Канаде, Америке и на Мальте.

В 2011 г. школа «Виндзор» получила эксклюзивное право на проведение подготовки и сдачу международного экзамена TOEIC в Тольятти, в 2012 г. стала официальным Центром по подготовке к Кембриджским экзаменам. С каждым годом растет число учеников школы, желающих пройти языковую и предвузовскую подготовку с целью получения среднего и высшего образования за границей, поэтому в сентябре 2013 г. на базе школы «Виндзор» открылся департамент образования за рубежом.

Чтобы помочь тольяттинским студентам и их родителям сориентироваться в

огромном информационном пространстве, в марте 2014 г. «Виндзор» принял активное участие в III Международной выставке «Образование за рубежом», выступив в качестве провайдера зарубежных учебных заведений среднего и высшего звена.

## БРЕНД = ПРИЗНАНИЕ

Главная задача любой компании – добиться лояльности и искренней любви своих клиентов. Но, пожалуй, ни один успешный бренд невозможно представить в отрыве от признания профессиональным экспертным сообществом. Например, банки и финансовые компании стремятся получить высокие кредитные рейтинги международных агентств, а автопроизводители гордятся победами в конкурсе World Car of the Year.

Для компаний, предлагающих услуги образования за рубежом, одним из главных символов профессионального признания является вступление в ICEF – международную ассоциацию консультантов по образованию за рубежом, а также наличие сертификата ассоциации как подтверждение знака качества предлагаемых услуг. Являясь самой строгой в отрасли, процедура вступления предполагает прохождение курса Agent Training Course IATC и получение сертификата, подтверждающего уровень владения английским языком, соответствующего международному экзамену на уровне IELTS. А также необходимо предоставить актуальные положительные отзывы и рекомендации от 4-х зарубежных образовательных учреждений. И в сентябре 2013 г. школа «Виндзор» прошла эту проверку на «отлично» и стала обладателем сертификата с индивидуальным номером.

Статус «ICEF Agent» позволяет представителям компании посещать международные семинары и конференции ICEF, что дает возможность быть всегда в курсе последних тенденций зарубежного образования и, конечно же, заключать прямые партнерские отношения. Так 21-23 марта руководство компании «Виндзор» приняло участие в конференции «ICEF Workshops Moscow 2014», где и прошла церемония вручения сертификатов качества. В конференции приняли участие более 190 зарубежных учебных заведений из более чем 22 стран мира.

## БРЕНД = ЭМОЦИИ

Хорошие бренды строятся на доверии, а великие – на любви. Сегодня мало предложить потребителю качественный продукт или услугу, нужно вызвать у него положительные эмоции от общения с вашей компанией.

Но какие ассоциации приходят вам на ум при словах «изучение иностранного языка»? Сложно, скучно, долго? Тогда вас учили не так и не там. Ведь экспертами давно признано, что самый эффективный способ выучить язык – это сделать его частью своей жизни.

И сети школ иностранного языка «Виндзор» это действительно удалось. Студенты с легкостью погружаются в языковую среду путем общения с преподавателями из Англии и Америки, а эмоциональному вовлечению способствует широкое использование мультимедийных средств. Ведь куда интереснее изучать грамматику, прослушивая песни и анализируя фильмы, выполняя различные креативные задания в лингафонно-компьютерной лаборатории, чем просто переписывать фразы из учебника. Да и само оформление каждого из четырех офисов «Виндзор» заставляет почувствовать себя частичкой Англии. Дух Британии передает разнообразный и тщательно подобранный для каждого офиса дизайн-проект. Это «Виндзорский замок» на б-р Татищева, 6, «Двухэтажный лондонский автобус» в Центральном районе, «Резиденция Шерлока Холмса» на Ярославской, 10 и, конечно же, «Центральный офис» в гостинице «Вега».

Все здесь заряжает энергией и, пожалуй, именно в этом сочетании качества преподавания и исключительно положительных эмоций кроется главный секрет бренда «Виндзор». Английский – легко и с удовольствием!

Cambridge English Language Assessment
Exam Preparation Centre

ICEF AGENCY 2014–2015

APKO AREA

felca accredited

Для компаний, предлагающих услуги образования за рубежом, одним из главных символов профессионального признания является вступление в ICEF – международную ассоциацию консультантов по образованию за рубежом, а также наличие сертификата ассоциации как подтверждение знака качества предлагаемых услуг.

Windsor linguistic school since 2000

| | |
|---|---|
| *МТДЦ «ВЕГА»* | ☎ *55-55-01* |
| *б-р Татищева, 6* | ☎ *55-55-02* |
| *б-р Ленина, 21* | ☎ *55-55-03* |
| *ул. Ярославская, 10* | ☎ *55-55-04* |

WWW.WINDSOR63.RU

*Александр Ворожейкин,*
*председатель правления*
*ЖСК «Мое жилище»*

# ДОМА ДЛЯ ЛЮДЕЙ

В каких бы мрачных тонах ни описывали тольяттинскую действительность отдельные прогнозисты, но строительный рынок города привлекает к себе все больше внимания московских и питерских крупных компаний. Показатель этот сам по себе внушает оптимизм – если забыть об интересах местных строителей. И тем не менее, в Тольятти есть собственные строители, которые с честью выдерживают и растущую конкуренцию, и экономические кризисы. Например, ЖСК «Мое жилище», который в нынешнем году отмечает 18-летие.

**– Насколько серьезная конкуренция сегодня в строительной отрасли?**

– Конкуренция, безусловно, есть. Причем помимо тольяттинских строительных компаний и наших коллег из ближайших городов в нее включились достаточно крупные московские и петербургские строители. К счастью, исход этой конкурентной борьбы – в руках покупателей жилья. А они становятся все более грамотными и внимательными: интересуются собственностью на землю, уточняют, есть ли разрешение на строительство, просят показать лицензию, сравнивают внутренние планировки и внешний облик здания. Зачастую на подписание договора приглашают юриста. Для недобросовестных строителей лазеек остается все меньше.

**РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ТЕСНО СВЯЗАНО С ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИЕЙ В ГОРОДЕ, А НА НЕЕ Я СМОТРЮ С ОПТИМИЗМОМ. ТОЛЬЯТТИ НАХОДИТСЯ НА ПЕРЕСЕЧЕНИИ ТРАНСПОРТНЫХ МАГИСТРАЛЕЙ: ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ, АВТОМОБИЛЬНЫХ, ВОДНЫХ; В НЕПОСРЕДСТВЕННОЙ БЛИЗОСТИ ОТ НАС СТРОИТСЯ АЭРОПОРТ ВЫСОКОГО УРОВНЯ.**

**– Наверное, сыграл свою роль и экономический кризис 2008-2009 годов?**

– Действительно. Не выдержав давления, с рынка ушли компании, которые рассматривали строительство как источник «легких денег». Остались действительно серьезные строители, имеющие профессиональный коллектив и желание работать.

Нам, как и многим, тоже пришлось сократить объемы строительства, снизить цены на жилье, урезать зарплату. Но удалось сохранить главное – стабильную, профессиональную команду единомышленников, нацеленных на результат: высокое качество строительно-монтажных работ и своевременную сдачу объектов. Именно этого от нас и ждут люди.

**– О работе ЖСК «Мое жилище» положительно отзываются не только ваши пайщики, но и коллеги...**

– Мы специализируемся на строительстве кирпичных домов в сегменте доступного жилья. Тем не менее, практически каждый объект строится по индивидуальному проекту, в котором мы учитываем не только актуальные потребности жильцов и действующие технические требования, но и городской пейзаж, в который проект будет вписан.

За последние три года ЖСК «Мое жилище» дважды завоевывал первое место в городском конкурсе на лучший сданный объект в номинации «Жилые здания и комплексы серийного строительства». Лауреатами становились наши объекты в 17а квартале. Для относительно небольшой строительной компании это серьезный успех.

Но останавливаться на нем мы не собираемся. Совсем недавно совместно с проектировщиками и коллегами из других строительных организаций мы приступили к освоению новой территории под застройку жилья. Уверен, наши новые дома понравятся и пайщикам и специалистам не меньше прошлых проектов.

**– Каковы, на ваш взгляд, перспективы строительной отрасли в Тольятти?**

– Развитие строительства тесно связано с экономической ситуацией в городе, а на нее я смотрю с оптимизмом. Тольятти находится на пересечении транспортных магистралей: железнодорожных, автомобильных, водных; в непосредственной близости от нас строится аэропорт высокого уровня. Тольятти обладает высокими энергетическими возможностями за счет Волжской ГЭС. У нас развитая промышленность и, как следствие, подготовленный технический и инженерный персонал, который готов работать.

Все это говорит за то, что Тольятти – перспективный город, в том числе и для строителей. А трудности, с которыми город столкнулся, – это все временно.

МОЕ ЖИЛИЩЕ

*г. Тольятти,*
*ул. Фрунзе, 15, оф. 349*
*тел. (8482) 34-52-94*
*(8482) 34-35-64*
*www.myhomtlt.ru*

# ЗАДАЕМ СТАНДАРТЫ

Агентство недвижимости «Русская жемчужина» не просто один из старейших игроков тольяттинского рынка, но и законодатель стандартов работы. Во многом благодаря ему в городе создавалось профессиональное сообщество риелторов и выстраивался цивилизованный рынок риелторских услуг. О принципах работы компании, роли бренда, новых проектах и многом другом – генеральный директор АН «Русская жемчужина» Алексей Иванович Кирюшин.

**– Какую роль, на ваш взгляд, на рыке риелторских услуг сегодня играет бренд?**

– К сожалению, в нашей сфере деятельности известность компании пока еще не играет такой значимой роли, как в других отраслях бизнеса. Но законов рынка никто не отменял, и постепенно сильный бренд становится одним из основных конкурентных преимуществ агентства. Особенно эта тенденция заметна в работе с элитной недвижимостью и корпоративными клиентами. Ведь бренд – это, по сути, своеобразный сигнал для потребителя, рассказывающий о качествах товара или услуги. Состоятельные люди и крупные предприятия привыкли ежедневно иметь дело с брендами высокого уровня. И в сфере риелторских услуг им комфортнее работать с компанией, которая уже зарекомендовала себя на рынке, обладает профессиональным авторитетом и прекрасной репутацией.

**– Что такое сегодня АН «Русская жемчужина» как бренд? Какие принципы и ценности заложены в основу компании?**

– Главный принцип, которого мы придерживаемся на протяжении всех 22 лет, – открытые отношения с клиентом. В отличие от других компаний мы всегда заранее определяем размер комиссионных и не вводим скрытых комиссий. Мы полностью обеспечиваем клиента всей информацией по сделке. Мы никогда не рассматриваем клиента исключительно как источник дохода. Для нас он партнер, которому необходимо помочь в решении определенных задач.

При этом мы стремимся, чтобы процесс работы с агентством доставлял только положительные эмоции. При крупной сделке обязательно дарим клиентам подарки. У нас действует лояльная система скидок. Мы также предлагаем дополнительные услуги – можем помочь с переездом, подбором дизайнера или ремонтной бригады.

**– Риелторская услуга – это, прежде всего, работа человека с человеком. Какие требования вы предъявляете к своим сотрудникам?**

– Мы в первую очередь определяем, насколько человек способен не просто грамотно общаться с клиентом, но еще и получать от этого удовольствие.

В работе риелтора одних профессиональных навыков мало, требуется еще психологическая подготовка, особая энергетика. Поэтому мы большое внимание уделяем личности самого риелтора и развитию его коммуникативных способностей. В ближайшее время, например, планируем провести для сотрудников тренинг по переговорам и ораторскому мастерству.

**– Как вы в целом оцениваете развитие рынка риелторских услуг в Тольятти?**

– За два десятилетия этот рынок так и не приобрел цивилизованной формы. В Тольятти насчитывается порядка 500 агентств и 3000 риелторов, но нет ни одной организации, которая контролировала бы их деятельность.

Много лет Российская гильдия риелторов лоббирует принятие закона о риелторских услугах, однако «воз и ныне там». Как результат, порога вхождения на рынок фактически не существует. Стать риелтором может абсолютно любой человек – достаточно иметь телефон и интернет для доступа к базе недвижимости. Но надо понимать, что при таком подходе все риски несет сам клиент.

Еще одна проблема тольяттинского рынка – серьезный демпинг цен на услуги. Размер комиссии в 10-15 тысяч рублей считается здесь нормой, в то время как в Самаре, например, минимальная стоимость услуг – 50 тысяч рублей. А это накладывает отпечаток на качество работы.

*Алексей Кирюшин,*
*генеральный директор агентства недвижимости «Русская жемчужина»*

**– Каковы ваши ближайшие планы?**

– Сегодня «Русская жемчужина» находится на новом этапе развития. Мы уже выросли из локального рынка и сейчас работаем в рамках складывающейся Самарско-Тольяттинской агломерации. Например, если человек живет в Тольятти и хочет купить квартиру в Самаре, ему не обязательно обращаться к самарским риелторам и рисковать на незнакомом рынке. Мы легко решим этот вопрос через тольяттинский офис. Точно так же в Самаре действует наш офис, который является своеобразным «окном» в Тольятти. Процессы объединения двух городов в дальнейшем будут только усиливаться, так что это направление работы имеет большие перспективы.

*Молодежный бульвар, 8*
*тел. (8482) 22-44-44*
*Юбилейная, 31И, оф.206*
*тел. (8482) 53-33-33*
*www.rusjem.ru*

РУССКАЯ ЖЕМЧУЖИНА

# НОВЫЙ ОБЛИК НОВОГО ГОРОДА

Автозаводский район Тольятти сложно назвать идеальным образцом городской архитектуры. Десятилетия типовой застройки и последующее «точечное уплотнение» превратили его в безликое пространство, лишь отдаленно отвечающее современным требованиям. К счастью, сегодня строительные компании уделяют все больше внимания не только количеству и стоимости возводимого жилья, но и его качеству. Одним из таких немногих комплексов, создающих новый облик Нового города, стал жилой квартал «Лесная слобода».

Реализация проекта напротив 17 квартала по улице 40 лет Победы началась в 2003 г. Причем «Городской строитель» изначально выбрал вариант комплексной застройки территории, позволяющей создать своеобразный «город в городе». В проекте предусмотрено строительство около 120 тысяч кв. м жилой и коммерческой недвижимости, гаражного комплекса, школы и детского сада. Название было выбрано соответствующее – «Лесная слобода». И за прошедшие 10 лет оно стало знаковым брендом на городском рынке недвижимости.

Сегодня жить в «Лесной слободе» – не только удобно или комфортно, но и престижно. Спрос на жилье в этом квартале стабильно растет. Стоимость новых квартир после сдачи дома традиционно увеличивается на 15-20%, что позволяет рассматривать покупку как инвестиционное вложение.

Если разобраться, то причин тому сразу несколько. Во-первых, удачное расположение в экологически чистом месте, с видом на лес, да еще и недалеко от центра города. Во-вторых, полная свобода выбора. Весь комплекс состоит из панельных и кирпичных домов разной этажности. Внешне они выполнены в едином архитектурном стиле, но при этом отличаются оригинальными вариантами планировок. Здесь можно подобрать квартиры разного метража и разного уровня. Причем большинство новых помещений сдается с отделкой под чистовую, что позволяет сразу реализовать собственные дизайнерские идеи. Третий фактор – новый уровень комфорта. Все дома в «Лесной слободе» возведены с учетом современных требований и применением новых технологий. Это заметно во всем: качестве коммуникаций, звукоизоляции, ширине лифтов и лестничных клеток, наличии пандусов, просторных дворов и т.д.

На сегодняшний день возведение жилого комплекса «Лесная слобода» продолжается. На разных стадиях строительства находятся 5 домов. Во втором квартале 2014 г. сдается и заселяется дом позиция №9 вторая очередь. Ведется монтаж позиций №10 и №11, позиции №1 (II очередь), сдача которых запланирована на 2015 г. А с марта открыта реализация квартир в новом кирпичном доме у самой кромки леса (позиция №1, третья очередь), который будет достроен в 2016 г. После этого компания «Городской строитель» займется освоением уже новой площадки на западе Автозаводского района. И этот проект, наверняка, станет не менее успешным брендом, чем «Лесная слобода».

# INNER WHEEL: ТРАДИЦИИ ДОБРА

*26 марта стало днем добра и света – в ресторане «Весна» прошел благотворительный вечер в честь 10-летия клуба «Inner Wheel» и 15-летия балетной школы имени Майи Плисецкой. Все средства, собранные во время этого мероприятия, были направлены на лечение и восстановление Коли Прохорова.*

Гостей вечера ждал творческий подарок от лучших исполнителей города и молодых дарований. Ведущими мероприятия стали Иван Коуров и директор ресторана «Весна» Екатерина Вилетник. Звучали песни в исполнении Гагика Езакяна и музыка «серебряной флейты» Тольятти Игоря Ляха. Без внимания не остались и юные воспитанницы балетной школы, представив зрителям отрывки из постановок нового сезона. Сюрпризом для гостей стала песня Сергея Саватеева в исполнении Екатерины Вилетник и ее дочери Валерии. Кроме выступлений артистов, организаторы вечера приготовили благотворительный аукцион картин и фарфора.

По итогам вечера удалось собрать половину средств, необходимых на проведение операции. Поэтому благотворительная акция по сбору денег продлится до начала мая – средства можно внести в кассу ресторана «Весна» или на счет клуба «Inner Wheel».

РЕКВИЗИТЫ ДЛЯ ПОЖЕРТВОВАНИЙ Н. ПРОХОРОВУ: НП СЭВМ «КЛУБ ТОЛЬЯТТИ ВНУТРЕННЕЕ КОЛЕСО» • 445051, РФ, САМАРСКАЯ ОБЛ., Г. ТОЛЬЯТТИ, УЛ. СПОРТИВНАЯ, 12-24
Р/С 40703810110190004868 В ФИЛИАЛ №6318 ВТБ 24 (ЗАО) В Г.САМАРА • ИНН 6321211886 КПП 632101001 ОГРН 1086300001688

**Благодарим художественный салон «Акварель» и лично Ольгу Ездакову за предоставленные картины для аукциона в пользу Н. Прохорова.**

# ТОЛЬЯТТИ ПЕРЕЖИВАЕТ БОЛЕЗНЬ РОСТА

*Человек создает среду, а затем среда начинает создавать человека – считает генеральный директор института ОАО «Гипрогор» Михаил Алексеевич Сярдин. По его мнению, сложившийся городской облик Тольятти – во многом результат так называемой «болезни роста». Однако в рамках нового вектора экономического развития всего Самарского региона у города есть большие перспективы. Главное – грамотно подойти к вопросам проектирования и не забывать о сохранении традиций.*

**МИХАИЛ АЛЕКСЕЕВИЧ СЯРДИН,**

генеральный директор института ОАО «Гипрогор»

**– Михаил Алексеевич, если сейчас окинуть Тольятти взглядом проектировщика и архитектора, то какие слабые места города вы могли бы выделить? И в чем причина их появления?**

– Главная причина всех слабых мест проектирования Тольятти одна – стремительный рост. Автозаводский район вырос с нуля в чистом поле, буквально за несколько десятилетий. В истории советского, да и мирового градостроительства это был уникальный эксперимент. Поэтому многие проблемы и недостатки проекта стали заметны только спустя годы. В первую очередь, это касается выбранной сетки дорог с расстоянием между «осями» в 980 метров. Сама идея такого гипертрофированного масштабного пространства с большими кварталами и проспектами теоретически казалась правильной. Но при этом не учитывалось, что жителям, чтобы попасть на нужную остановку, порой приходится пересекать весь квартал – то есть проходить 1-1,5 км. По современным СНИПам это расстояние должно составлять максимум 500-600 метров.

Еще один «побочный эффект» стремительного роста города – типовая, обезличенная архитектура. Когда перед проектировщиками и строителями ставится задача возвести за год сотни домов, чтобы расселить десятки тысяч человек, – тут уже не до красоты. К тому же внешний вид здания всегда диктует только заказчик. А в отсутствии частной собственности этим заказчиком выступало государство, у которого вопросы гармоничной архитектуры города явно стояли не на первом, и даже не на пятом месте.

Как результат, сейчас мы имеем изуродованную городскую среду, оказывающую огромное влияние на психику людей. Как можно говорить о полноценном культурном развитии человека, который каждый день видит только унылые серые «коробки»? Поэтому если мы хотим, чтобы Тольятти гармонично рос и развивался, необходимо это понимать и стараться создавать соответствующие условия городской среды для его жителей.

**– Каковы сегодня основные направления развития Тольятти с точки зрения дальнейшего территориального роста?**

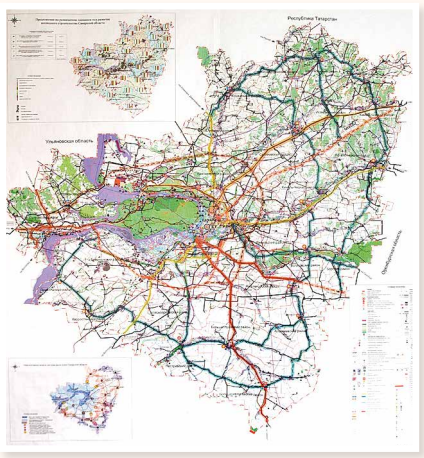
– На мой взгляд, перспективы развития города невозможно рассматривать в отрыве от формирования Самарско-Тольяттинской агломерации. Причем фактически она уже существует. «Гипрогор» не первый год работает над сбором исходных данных и разработкой генеральных планов поселений Самарской области. По ним мы четко видим, что реальные границы городов значительно шире установленных муниципальных границ. Например, между официально установленными границами Тольятти и Самары всего 6 км!

Поэтому сегодня муниципальной администрации важно понять, что эффективное территориальное планирование городов возможно только с учетом привязки к агломерации. После того как в областном правительстве будет сформирован окончательный план развития – а здесь, в первую очередь, речь идет о создании единой транспортной сети и скоростного транспортного сообщения между Самарой, Тольятти и Курумочем – можно будет говорить о корректировке и детализации генерального плана города.

**– Какие преимущества получит Тольятти?**

– Самарско-Тольяттинская агломерация – уникальный для России проект. В ее границах расположено 8 городских округов и 9 муниципальных районов. Здесь проживает 2,7 млн человек, то есть 85,5%

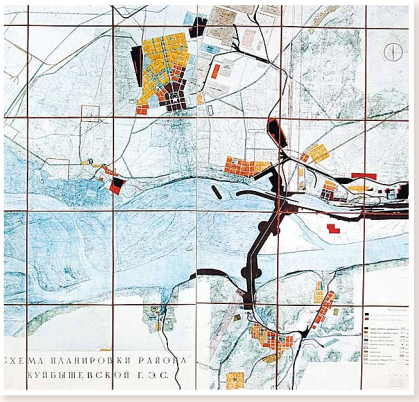
населения области. Окончательное формирование агломерации позволит рассчитывать на значительный приток инвестиций из федерального бюджета для создания инфраструктуры, будет способствовать решению многих социальных проблем.



С созданием единой скоростной транспортной системы мы уже будем жить не в моногороде Тольятти, где любые значительные сокращения на АВТОВАЗе могут вызвать социальный взрыв. Мы будем жить в рамках города, где можно сесть на электричку и через полчаса оказаться в Новокуйбышевске с его растущим нефтехимическим кластером. Соответственно развитие агломерации позволит снять социальное напряжение, будет способствовать трудовой миграции, более активному развитию малого и среднего бизнеса. Кроме того, статус третьей по величине агломерации в России потребует соответствующего качества городской среды.

**– Каким образом, на ваш взгляд, должна развиваться городская среда?**

– Интенсивное городское развитие Тольятти началось чуть более 50 лет назад, Самары – около 150 лет. С точки зрения истории градостроительства, это очень маленький срок. При этом мы стремительно росли в масштабе, а вот по уровню развития городской среды отстали даже от Саратова. Поэтому сегодня нам необходимо взрывными темпами формировать культурную среду и Самары, и Тольятти. А сделать это можно только основываясь на знании своих исторических корней и создании новых традиций. Например, мало кто знает, что на площади Куйбышева раньше стоял прекрасный Собор, который разобрали после революции. И к проведению чемпионата мира по футболу в 2018 г. родилась идея создать голографическое изображение в масштабе один к одному. Это прекрасно. Потому что только когда мы будем знать свою «маленькую» историю, мы будем иметь право называться культурным городом.




Меня радует, что в Самаре последние несколько лет идет активное развитие малых архитектурных форм. Установлены камерные памятники Сухову, Юрию Деточкину, солдату Швейку, Буратино у дома А. Толстого. Эту традицию надо продолжать и в Тольятти. Например, в свое время мы обсуждали с А. Рукавишниковым идею памятника бурлакам на Волге. Кроме того, у нас в городе до сих пор нет памятника строителям ГЭС, хотя именно с них началось «второе рождение» Тольятти. Или, например, возле Речного порта, по рассказам местных жителей, живет огромный сом. Почему бы не отлить небольшой памятник и не поставить его на набережной? Ведь все это городские легенды, которые надо создавать и поддерживать. Именно из истории и традиций формируется культурная городская среда.

**– Одним из самых дискуссионных городских проектов сегодня остается строительство дороги через «лесную зону». Как вы лично относитесь к этой идее?**

– Отсутствие дороги через лесной массив – одна из главных ошибок существующего генплана Тольятти. Этот проект абсолютно оправдан как с экономической, так и с экологической точки зрения. Город задыхается в пробках. А с учетом строительства ОЭЗ и технопарка «Жигулевская долина» транспортный поток будет только расти. Дорога через лесную зону позволит людям сэкономить и время, и деньги, а заодно и сократит объем вредных выбросов в атмосферу. Поэтому я считаю, что сейчас мы должны воспользоваться сложившейся ситуацией и максимально эффективно и грамотно использовать те участки леса, которые были уничтожены пожаром.

**– Какими интересными проектами на данный момент занимается «Гипрогор»?**

– На данный момент мы ведем большую работу по корректировке генеральных планов поселений Ставропольского, Волжского, Кинельского, Сызранского и других районов. Также «Гипрогор» участвует в проектировании нескольких участков восточнее Московского шоссе, где заказчиком выступает ООО «ВЕЛЬТ». Возобновилось наше сотрудничество с одним из самых крупных тольяттинских застройщиков – компанией «Лада-Дом». Несколько лет назад мы начинали делать для них уникальный проект застройки 14а и 17а кварталов с населением 18 тысяч человек. Продолжаем выполнять проектные работы по микрорайону «Северный» в Центральном районе Тольятти по заказу фирмы «СБ».

В 2013 г. были подведены итоги международного конкурсного проекта «Концепция застройки территории ЗИМ в г. Самаре», где «Гипрогор» занял почетное второе место. Заканчиваются работы по проектированию гостиницы для ЗАО «ТольяттиСтройЗаказчик» и жилого дома в 6 квартале для ЖСК «Мое жилище». Ведется авторский надзор за строительством прихода Римско-Католической церкви в Автозаводском районе.

Кроме того, недавно мы приступили к разработке архитектурного проекта, приуроченного к 50-летию АВТОВАЗа. В его рамках мы планируем создать новую достопримечательность Тольятти. Пока сложно сказать, что получится в итоге и как отнесется к этому проекту муниципалитет. Но я считаю, что как профессиональные проектировщики мы обязаны работать над формированием городской среды, уважать свои корни и создавать новые традиции.

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ГИПРОГОР
ГОРОДСКОЙ ПРОЕКТНЫЙ ИНСТИТУТ
тел. (8482) 26-35-74

*Что нужно для жизни в городе? Рабочие места, достойные зарплаты, инфраструктура и жилье – набор, в целом, не вызывающий нареканий и возражений. Но при этом далеко не достаточный. Но организация городской среды, которая в той же степени необходима горожанам, обычно остается за скобками как третьестепенный элемент. Особенным же «информационным изгоем» по традиции становится тема озеленения городских территорий – во всяком случае, в Тольятти дела обстоят именно так. Хотя должно быть с точностью до наоборот.*

# ЛИЦО города

Благоустройство города – тема болезненная, но как и о всякой проблеме, молчать о ней ни в коем случае нельзя. Ведь город складывается не только из промышленного комплекса, коммунальной инфраструктуры и годового бюджета.

Город – это люди, а любой человек в глубине души стремится к прекрасному... или по меньшей мере к комфорту. И озеленение в самом широком понимании этого слова – от содержания газонов до организации скверов и лесопарковых территорий – неотъемлемое условие этого самого комфорта. Во всех смыслах – от позитивного влияния на экологическую ситуацию (что особенно важно для промышленного города) до формирования привлекательного облика города.

Часто забывают, что «лицо города» – это не только известные люди и туристические виды, но и силуэты обычных улиц. В Тольятти уже не первый год муссируется тема развития рекреационно-туристического потенциала города. Спору нет, близость Самарской Луки, Жигулевских гор и наличие развитой и современной санаторно-курортной базы играет свою роль. Но улицы и парки, по которым приятно гулять, туристов интересуют не меньше, чем памятники и санатории. А что мы имеем?

*Елена Костюкевич,*

руководитель Центра ландшафтного дизайна «Парк-Престиж»:

«Ситуация с благоустройством и озеленением в Тольятти далека от идеала; впрочем, чтобы заметить это, не нужно быть профессионалом. Основная проблема состоит в организации ухода за существующими зелеными насаждениями, вернее, в его фактическом отсутствии.

**Возьмем показательный пример: набережная Комсомольского района. Это часть панорамы города, включенная в туристический маршрут, и состояние набережной – вопрос имиджа Тольятти. В 2012 году были проведены дорогостоящие работы по благоустройству: спланирован склон, устроены прогулочные зоны, посажены деревья... И на этом все закончилось: уход и полив организованы не были, деревья не прижились, газон после зимы не восстановился и высох.**

На бумаге же все выглядит гораздо оптимистичнее: проводятся тендеры и заключаются контракты с некими «профильными фирмами» на посадку деревьев и кустарников, содержание газонов, уход за цветниками, полив. Однако обязательства, взятые по этим

договорам, выполняются из рук вон плохо – если выполняются вообще. А вот реальных специалистов, которые есть в нашем городе, к этой работе не подпускают».

### *Инна Хван,*

начальник участка озеленения ООО «АВТОВАЗАГРО»:

«Правила создания, охраны и содержания зеленых насаждений регулируются Приказом Госстроя России от 15.12.1999 г. №153. Но технология содержания зеленых насаждений в Тольятти этим правилам не соответствует.

**В городе нет единого плана по восстановлению, созданию новых и содержанию имеющихся зелёных насаждений. Не проводятся плановые работы по вырубке аварийных, больных деревьев, санитарная, формовочная и омолаживающая обрезка, удаление поросли.**

Что нужно сделать, чтобы исправить ситуацию? Начать стоит с инвентаризации зелёных насаждений: определить места, нуждающиеся в благоустройстве и озеленении, разработать проекты улучшения.

Аукционы по озеленению и содержанию зелёных насаждений нужно проводить отдельно, а не как довесок к содержанию дорог, кварталов. Причем к участию в этих аукционах должны допускаться только организации, имеющие в штате специалистов соответствующего профиля и с опытом работы. Сами договоры, я считаю, должны заключаться не менее чем на три года: это позволит повысить качество выполняемых работ и уровень ответственности исполнителей.

Если оттягивать решение проблем содержания зеленых насаждений в Тольятти, то восстанавливать будет нечего. Придётся всё создавать заново, а это значительно дороже. Тольятти не сможет прожить без своих «лёгких», особенно если учитывать, что леса тоже практически не осталось».

А ведь есть и иные примеры, причем не в далекой Европе и не в загадочной Азии. Стоит вспомнить хотя бы Казань, которая за считанные годы превратилась из серого, не слишком привлекательного города в магнит для туристов. Любая улица (а не только привычные туристические маршруты) в Казани с середины весны до глубокой осени может похвастаться ровными газонами, цветочными клумбами, вазонами на дорожных столбах и прочими элементами, украшающими облик города.

Так что примеры есть – осталось им только последовать.

# БЫСТРО, КАЧЕСТВЕННО, НЕДОРОГО – ВЫБИРАЙТЕ ЛЮБЫЕ ДВА?

*Василий Игумнов,*
*генеральный директор типографии «Лада Принт»*

*«Мы умеем делать быстро, качественно и недорого. Только выберите любые два пункта». Когда речь заходит о типографских услугах, этот анекдот становится правдой жизни. Но, как известно, из любого правила есть исключения. Генеральный директор тольяттинской типографии «Лада Принт» Василий Игумнов доказывает, что при грамотном профессиональном подходе можно совместить все эти три параметра.*

**– Как на сегодняшний день развивается рынок полиграфических услуг Тольятти?**

– Если в поисковой строке вы наберете «полиграфия Тольятти», то получите более ста результатов. В большинстве своем – это посреднические рекламные агентства, либо принт-центры, работающие на цифровых печатных машинах. Офсетных типографий насчитывается не более 20. При этом их можно разделить на две группы по уровню оснащения. Основная часть работает на одно- или двухкрасочных печатных машинах, которые рассчитаны только на бланочную продукцию. Высококачественную полноцветную печать гарантирует только четырехкрасочное оборудование. Но типографии, оснащенные такими машинами, можно пересчитать по пальцам одной руки.

**– К какой группе в таком случае относится типография «Лада Принт»?**

– Недавно мы запустили вторую четырехкрасочную машину формата А2+. Также в нашем арсенале есть листоподборочный комплекс, станки для термопереплета, УФ-лакировки и т.д. Так что по уровню оснащенности печатным и послепечатным оборудованием «Лада Принт» можно смело назвать одним из лидеров тольяттинского рынка. Однако в нашей сфере деятельности большую роль играет и человеческий фактор. Мы самостоятельно готовим весь персонал типографии. Они знают все тонкости работы с техникой и занимаются ее сервисным обслуживанием. Благодаря сочетанию этих факторов мы действительно можем изготавливать полиграфическую продукцию быстро, качественно и недорого.

**– На что еще стоит обратить внимание, чтобы не разочароваться в результате?**

– 50% успеха изготовления полиграфической продукции – дизайн и предпечатная подготовка. К сожалению, это то, на чем многие пытаются сэкономить. Но даже при самом высококлассном оборудовании невозможно добиться качества, если дизайн оставляет желать лучшего. Именно поэтому в «Лада Принт» большое внимание уделяется данному этапу работы. В нашем штате есть профессиональные дизайнеры, готовые воплотить в жизнь любые пожелания заказчика, причем сделать это грамотно.

**– «Лада Принт» одна из немногих в области занимается изготовлением ежедневников и книг. С чем это связано?**

– Изготовление больших тиражей ежедневников требует создания отдельной автоматической линии, что могут позволить себе только самые крупные типографии. Издание небольших тиражей – более трудоемкий процесс, где на каждую операцию нужен отдельный станок. Поэтому маленьким типографиям это также невыгодно. За годы работы мы сформировали необходимый пул оборудования и сегодня можем предложить клиентам ежедневники по индивидуальному заказу. А для ценителей немецкого качества мы как официальный дилер можем поставить любой тираж ежедневников Brunnen с нанесением логотипа.

**– На каких еще направлениях работы специализируется «Лада Принт»?**

– Отдельно я бы выделил производство календарей. Нашими календарными блоками пользуются типографии Казани, Уфы, Оренбурга, Самары, Йошкар-Олы. Вся сборка происходит на полуавтоматическом оборудовании. Поэтому если в других типографиях на сборку 800 календарей в смену требуется 4-5 человек, то у нас этот же объем делает один человек. Также стоит сказать о сувенирной продукции. С одной стороны, «Лада Принт» является официальным дистрибьютором каталогов Oasis, Bullet и Avenue. С другой стороны, наш парк оборудования позволяет произвести персонализацию любой сувенирной продукции. Это очень удобно для клиента, который получает все необходимое – быстро, качественно и недорого.

Лада-Принт
типография

Тольятти, Московский пр-т, 8г.
Тел.: (8482) 70-94-94, 27-00-94.
www.ladaprint.ru

elbanking.ru

# Эл банк

МОЙ ЭКСПЕРТ ПО ВКЛАДАМ
— АНАТОЛИЙ ВОЛОШИН

# ПАРНЫЕ ВКЛАДЫ

## Высокий старт + Золотой финиш

ВЛОЖИ **100 000 ₽** СЕЙЧАС

ЧЕРЕЗ **420** ДНЕЙ

ПОЛУЧИ **11 600 ₽** ДОХОДА

ИЛИ **11,6%** ОТ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЛОЖЕНИЯ

ВЫПЛАТА ПРОЦЕНТОВ КАЖДЫЙ **60-Й** ДЕНЬ

Вклады застрахованы
Система Страхования Вкладов

**Вклад «Высокий старт».** Первоначальный взнос от 70 000 руб. Срок вклада: 420 дней. Процентная ставка годовых 11 с 1 по 60 день; 10 с 61 по 180 день; 9 с 181 по 300 день; 8 с 301 по 420 день. Пополнение вклада не менее 10 000 руб. Расходные операции не предусмотрены. Выплата процентов каждый 60-ый день, путем перечисления начисленных процентов на вклад «До востребования – служебный». Досрочное расторжение договора с 1 по 181 день включительно – пересчет по ставке вклада «До востребования – служебный», со дня, следующего за днем открытия вклада, до дня изъятия вклада включительно; со 182 до дня изъятия вклада проценты выплачиваются в полном объеме, при этом начисление процентов, в период со дня, следующего за днем последней выплаты процентов, до дня изъятия вклада включительно, осуществляется в размере процентной ставки по вкладу «До востребования – служебный» на момент начисления процентов. Пролонгация вклада не предусмотрена.

**Вклад «Золотой финиш».** Первоначальный взнос от 30 000 руб. Срок вклад 420 дней. Процентная ставка годовых 8 с 1 по 120 день; 9 с 121 по 240 день; 10 с 241 по 300 день; 11 с 301 по 360 день; 11,5% – с 361 по 420 день. Пополнение вклада в течение первых 210 дней без ограничений. Расходные операции не предусмотрены. Выплата процентов каждый 60 день, путем перечисления суммы начисленных процентов на счет вклада «До востребования – служебный». Досрочное расторжение договора происходит путём перерасчёта процентов по ставке вклада «До востребования – служебный», действующей на момент начисления, со дня, следующего за днём заключения договора или последней выплаты процентов до дня фактического изъятия вклада. Условия по вкладам действуют с 4.03.2014 до следующего распоряжения банка. Пролонгация вклада не предусмотрена. — ***ООО КБ «Эл банк».*** *Лицензия ЦБ РФ № 1025 от 14.02.2012 года.*

САМАРА (846)
**331-75-75**
**ул. Революционная, 87**
**пр. Карла Маркса, 32**

ЖИГУЛЁВСК (84862)
**71-333**
**пер. Механический, 1 В**

ТОЛЬЯТТИ (8482)
**956-333**
**Новый проезд, 8**
**пр-т Московский, 15**
**ул. Ленинградская, 45**
**ул. Матросова, 10**
**ул. Дзержинского, 21**
*— ТРК «Капитал»*

Реклама

# УСЛОВИЯ СКЛАДЫВАЮТСЯ НА РЕДКОСТЬ УДАЧНО.

Новый BMW 5 серии Седан – это воплощение динамики, элегантности, комфорта и функциональности. Он создан, чтобы удовлетворить самые строгие требования, и идеален для всех, кто ожидает от седана большего, чем просто стильный дизайн. Главным его достоинством можно считать восхитительное сочетание бескомпромиссной динамичности, комфорта и повседневной практичности.
Все это в совокупности подарит Вам настоящее удовольствие за рулем. Но стоит ли описывать восторг словами, если можно просто нажать на педаль акселератора? Узнайте больше о новом BMW 5 серии на персональном тест-драйве, обратившись к Вашему официальному дилеру BMW, компании Алдис или на сайте www.bmw-aldis.ru

## НОВЫЙ BMW 5 СЕРИИ ОТ 1 850 000 РУБЛЕЙ. БЛИЖЕ ЧЕМ КОГДА-ЛИБО.

**BMW EfficientDynamics**
**Меньше топлива. Больше динамики.**

**Алдис**
Официальный дилер BMW
Самара
ул. Демократическая, 65
Тел.: (846) 373 84 48
www.bmw-aldis.ru

**Алдис**
Официальный дилер BMW
Тольятти
ул. Спортивная, 11
Тел.: (8482) 270 111
www.bmw-aldis.ru