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

РЕПУТАЦИЯ. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА.

# PremierЭксперт

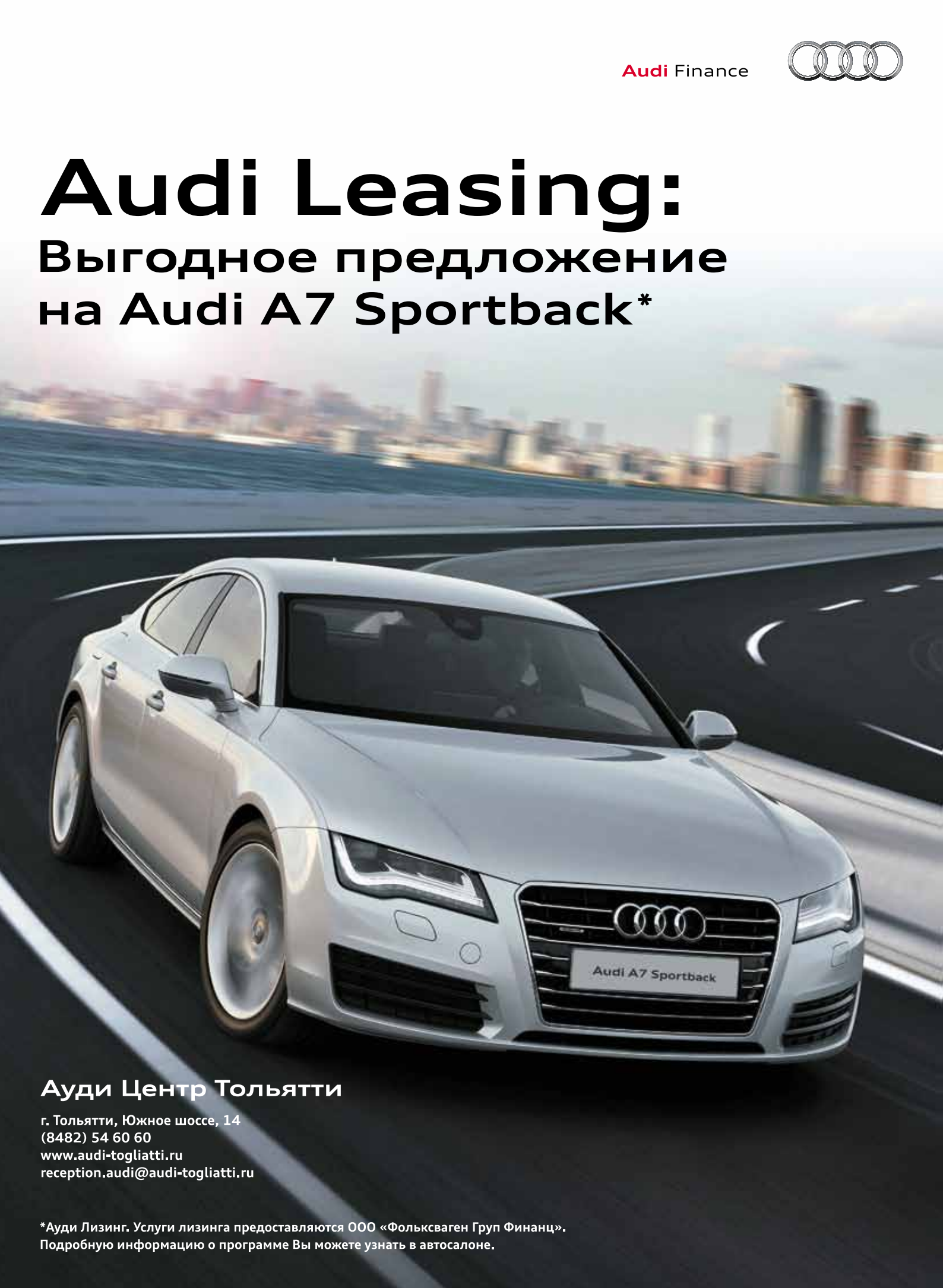
№ 141 апрель 2012

ДЕНИС ЕВГЕНЬЕВИЧ ВОЙЛОКОВ,
Председатель Правления КБ «РТС-Банк»

Audi Finance

# Audi Leasing:

## Выгодное предложение на Audi A7 Sportback*




### Ауди Центр Тольятти

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

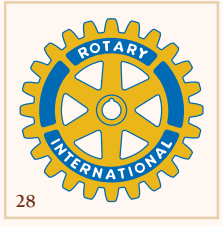
*Ауди Лизинг. Услуги лизинга предоставляются ООО «Фольксваген Груп Финанц».
Подробную информацию о программе Вы можете узнать в автосалоне.

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

PremierЭксперт
РЕПУТАЦИЯ. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА.

№ 141 2012 год

# СОДЕРЖАНИЕ




10 **Тема номера**
ЧЕСТНОСТЬ –
НАШ ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП

16 **Финансы**
БАНКИ ТОЛЬЯТТИ

24 **Страхование**
20 ЛЕТ ЭТАЛОННОГО
МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

26 **Социальная ответственность**
НАЧАТЬ С СЕБЯ

28 **Событие**
ВЫШЕ ЛИЧНЫХ ИНТЕРЕСОВ

36 **Здоровье**
БОЛЬШЕ ЧЕМ КАПИТАЛ

42 **Путешествия**
РОССИЯ-АМЕРИКА:
ТУРИСТИЧЕСКАЯ ПЕРЕЗАГРУЗКА

«ПремьерЭксперт» № 3 (141) апрель 2012 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, Татьяна Асташкина, Татьяна Кузнецова, Яков Князев

**© «ПремьерЭксперт» 2012 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.

Ⓟ – этим значком обозначены материалы, размещенные на правах рекламы.

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, 933-499, e-mail: pochta@1expert.ru
Тираж 5000 экземпляров.

Благодарим за помощь в организации съемки обложки ресторан «Господин».
Благодарим М. Кипенко, директора школы Windsor, за помощь в организации съемки для материала на стр. 30.

*Лучший подарок к 275-летию Тольятти*

К 275-летию Тольятти PR-агентство «ПремьерЭксперт» готовит к изданию седьмой 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 2010–2012 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

**Альянс Renault-Nissan уже в апреле этого года может получить контрольный пакет акций ОАО «АВТОВАЗ».**

Ранее планировалось, что сделка будет совершена в феврале-марте, однако из-за президентских выборов дата сместилась. Renault-Nissan станет владельцем пакета АВТОВАЗа в размере 50% плюс одна акция.

**В конце марта стало известно, что глава ЗАО АКБ «Газбанк» Александр Бондаренко вскоре покинет занимаемую должность.**

Хотя его заявление об увольнении пока отсутствует, принципиальное решение о его уходе уже принято. Сменить Бондаренко на посту может член совета директоров ЗАО АКБ «Газбанк» Юрий Макушин или заместитель председателя правления ОАО «Первобанк» Олег Багаев.

**Тольятти занял 16-ю строчку в рейтинге крупнейших промышленных центров России. Рейтинг подготовлен Институтом территориального планирования «Урбаника» совместно с Союзом архитекторов России.**

Рейтинг был составлен на основе анализа объема промышленного производства по данным муниципальной статистики, отчетности крупнейших производственных компаний.

Всего в рейтинге представлены 250 городов, семь из которых расположены в Самарской области. Самую высокую оценку экспертов получили Тольятти и Самара, где наиболее развиты машиностроение, химическое производство, пищевая промышленность, электроэнергетика, переработка нефти и газа.

## Поздравляю Валерия Павловича Милякова с 60-летним юбилеем!

Вы кандидат физико-математических наук и я хочу, чтобы это не забылось. И как коллеге я хочу пожелать Вам в первую очередь здоровья. Потому что если есть здоровье, остальное можно заработать или поправить.
Также желаю Вам уверенности – в себе, в близких и в завтрашнем дне. Потому что уверенность – это основа достижений, которых у Вас впереди немало.
Верю, что для такого энергичного, разумного, опытного человека, как Вы, 60-летие – это не рубеж, а лишь очередная веха на славном пути.

**ГРОЙСМАН Виталий Александрович,**

главный врач Городской клинической больницы №1

## Уважаемый Валерий Павлович! От имени страховых компаний «Самара» и «Самара-Мед» поздравляю Вас с юбилеем!

Ваши неиссякаемая энергия, преданность делу и целеустремленность являются примером отношения к работе не только для коллег, но и для всех, кто Вас знает и ценит. Желаю Вам крепкого здоровья, удачи, благополучия, успехов в бизнесе, надежных деловых партнеров и сотрудников-профессионалов, верных друзей, поддержки и понимания родных и близких, счастливых моментов в каждом прожитом дне!
Пусть Ваша жизнь будет наполнена светом, теплом и любовью!

**КРАСНОЩЕКОВ Владимир Петрович,**

генеральный директор компаний ОАО «СК «Самара», ЗАО «СК «Самара-Мед»

# ВОСТОРГ ВДОХНОВЛЕН ДВИЖЕНИЕМ.

Наши дизайнеры и инженеры сделали равнозначный вклад в процесс создания нового BMW 5 серии. Вдохновленные движением, они создали автомобиль, олицетворяющий само понятие динамики: стремительный, мощный и при этом исполненный эстетики. Инновационные технологии, такие как система интегрального активного рулевого управления, обеспечивающая устойчивость на высоких скоростях и маневренность на низких, возносят удовольствие от вождения на новый уровень. Окружите себя красотой совершенной динамики — пройдите персональный тест-драйв у официального дилера BMW и узнайте о программах кредитования BMW Bank, предложениях BMW Trade-in и программе корпоративных продаж BMW.

## НОВЫЙ BMW 520i SPECIAL EDITION.* 1 790 000 РУБЛЕЙ.

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

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

**Алдис**
Официальный дилер BMW
Тольятти
ул. Спортивная, 11
Тел.: 34 36 97
www.bmw-aldis.ru

*Специальная серия

# ВАЛЕРИЮ ПАВЛОВИЧУ МИЛЯКОВУ 60 ЛЕТ

**27 марта отметил 60-летний юбилей генеральный директор МСК «АСКО-ВАЗ» и один из пионеров тольяттинского рынка страхования Валерий Павлович Миляков.**

ФиаБанк

**Уважаемый Валерий Павлович! Поздравляем Вас с юбилеем!**

20 лет назад Вы выбрали для себя дело, которое строится на надежности. Это был серьезный шаг в той нестабильной стране, в которой создавался «АСКО-ВАЗ». Ваш выбор может многое рассказать о Вас как о руководителе и человеке, ведь все эти годы Вы оставались надежным партнером для всех клиентов «АСКО-ВАЗА» и тех, с кем Вам довелось работать. Желаем Вам надежных партнеров, успешных проектов и благополучия во всех жизненных начинаниях!

МЕДИЦИНСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ АСКО ВАЗ

**Уважаемый Валерий Павлович!**
**Коллектив МСК «АСКО-ВАЗ» поздравляет Вас с юбилеем!**

Уже 20 лет нашим генеральным директором является человек с талантом математика, деловой хваткой бизнесмена и мудростью прирожденного руководителя. И именно в таком сочетании Ваших личных и профессиональных качеств во многом кроется секрет долголетия нашей компании – одной из самых успешных на страховом рынке Тольятти. От всей души желаем Вам профессиональных успехов, здоровья и личного благополучия!

**Коллектив МСК «АСКО-ВАЗ»**

ROTARY INTERNATIONAL

**Уважаемый Валерий Павлович!**
**Поздравляем Вас с юбилеем!**

Вы были в числе первых, кто вступил в наш клуб. И точно так же одним из первых Вы всегда поддерживаете все ротарианские проекты и встречи все эти годы. Хотим поздравить Вас, истинного ротарианца, предпринимателя, руководителя, лидера с юбилеем. Желаем Вам спокойствия и мира в семье, уважения коллег и подчиненных – на работе, а в бизнесе – новых перспектив и горизонтов.

**Ротари-клуб г. Тольятти**

PREMIERЭКСПЕРТ
КОММУНИКАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

**Уважаемый Валерий Павлович! Поздравляем Вас с двойным юбилеем: личным 60-летием и наступающим 20-летием МСК «АСКО-ВАЗ»!**

Неслучайно эти две даты стоят настолько близко: именно Ваша энергия, Ваш профессионализм и деловая хватка в первую очередь помогли «АСКО-ВАЗ» состояться как сильной и конкурентоспособной страховой компании. Сегодня мы хотим пожелать Вам, и возглавляемой Вами компании благополучия и процветания!

**Коммуникационная группа «ПремьерЭксперт»**

**В середине марта стало известно, что Главное управление Центробанка РФ по Самарской области одним из первых среди территориальных управлений регулятора в Приволжском федеральном округе получило право уничтожения ветхих банкнот национальной валюты.** Ранее ветхие банкноты вывозились за пределы Самарского региона для выведения их из наличного денежного оборота.

**В топ-100 крупнейших банков России (Forbes) осталось лишь два зарегистрированных в Самарской области** – ООО «Русфинанс Банк» (49-е место) и ОАО «Первый объединенный банк» (95-е место).

**В Тольятти состоялась встреча руководителей мэрии с делегацией испанской компании Manufactura Moderna de Metales.**

В 2011 году Manufactura Moderna de Metales было принято решение о строительстве завода в России. Тольятти рассматривается как один из вариантов для размещения производственной площадки. Делегации была предоставлена информация об экономике и инвестиционной политике города.

Manufactura Moderna de Metales имеет свои заводы на территории Франции, Испании, Португалии и Румынии, занимается производством автомобильных комплектующих и является поставщиком первого уровня Renault. Также автокомплектующие поставляются для автомобилестроительных компаний Nissan, Peugeot и Ford.

**14 марта глава тольяттинской полиции Сергей Гудилин вручил удостоверения членам Общественного совета, созданного при УВД. Аналогичные советы по указу президента РФ созданы и создаются во всех городах России.**

В Тольятти в Общественный совет вошли 6 человек – Вадим Соколов, Владимир Гусев, Константин Фирсов, Оксана Симонова (секретарь Совета), Александр Кобенко, Анатолий Волошин (председатель Совета).

**В Автозаводском районе Тольятти может появиться монорельсовая дорога. Построить ее собирается Чебоксарское ООО «НЛП «Инженер».**

В начале марта проект прошел процедуру публичных слушаний. Представленный на публичные слушания проект участка площадью 156 гектаров в границах улиц Спортивной, Революционной, Юбилейной и Дзержинского, помимо прочего, предусматривает создание монорельсовой дороги вдоль всего участка между улицами Революционной и Юбилейной протяженностью около 4,3 километров.

**Благотворительный фонд «Духовное наследие» им. С. Жилкина совместно с Тольяттинским институтом искусств при поддержке Департамента культуры г.о. Тольятти реализуют благотворительный проект, направленный на создание нового детского музыкального спектакля в жанре оперы «Кот в сапогах».**

Опера прозвучит в обработке для молодежного симфонического оркестра, главные вокальные партии исполнят студенты Тольяттинской консерватории.

Для исполнения партий хора и хореографических номеров приглашены дети, успешно прошедшие кастинг. В процесс создания декораций будут вовлечены юные тольяттинские художники из Школы керамики имени Марка Шагала Лицея искусств. Дети из социального приюта «Дельфин» будут заниматься изготовлением реквизита.

Главная цель подобного проекта – пробудить в детях интерес к опере и ознакомить с классической постановкой русского оперного искусства. Премьера состоится в День защиты детей 1 июня 2012 на площадке ДК «Тольятти».

**1 марта АВТОВАЗ и федеральный сетевой оператор «НИС ГЛОНАСС» подписали соглашение о стратегическом партнерстве в области внедрения технологий ГЛОНАСС. Компании договорились о совместной реализации программы «ЭРА-ГЛОНАСС» и о разработке и продвижении продуктов и сервисов на основе технологий ГЛОНАСС на российском и зарубежном авторынках.**

Планируются совместное проведение тестов бортовой аппаратуры комплекса «ЭРА-ГЛОНАСС» и каналов передачи данных, разработка требований к интерфейсам взаимодействия между бортовой аппаратурой «ЭРА-ГЛОНАСС» и штатным электронным оборудованием LADA, совместная разработка и тестирование новых коммерческих продуктов и услуг.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

**CDM**
клиника доктора Мартынова
ЦЕНТР ДЕНТАЛЬНОЙ ИМПЛАНТАЦИИ

- **ИМПЛАНТАЦИЯ ЗУБОВ, КОСТНАЯ ПЛАСТИКА**
- **EXPRESSVENEER** *
  **ВИНИРЫ PREMIUM КЛАССА**
- **ИЗГОТОВЛЕНИЕ ВЫСОКОЭСТЕТИЧНЫХ КОРОНОК**
- **3D-ДИАГНОСТИКА, ЛЕЧЕНИЕ**
- **ОТБЕЛИВАНИЕ ЗУБОВ АППАРАТНОЕ И ДОМАШНЕЕ**

**Мартынов**
**Тарас Владимирович**
Доктор, хирург-имплантолог

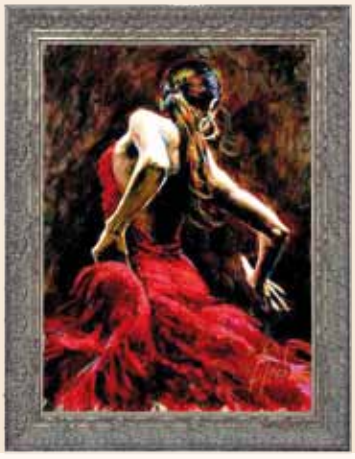
* Тонкие накладки, которые устанавливаются на зубы. Позволяют выровнять зубной ряд, придать зубам нужную форму и оттенок. Для установки требуется всего 2 визита к стоматологу.

# Мы работаем, чтобы вы улыбались!

Только сертифицированные материалы. Сотрудничество с лицензированной лабораторией. На все работы гарантийные обязательства.

ул. Спортивная, 8А, тел. 766-400 | **www.estetikdent.ru**

# Картины в интерьере



Часто в доме, казалось бы, наполненном всеми необходимыми предметами, будто чего-то не хватает. Стены кажутся «голыми», помещение – холодным и «сухим». Но одна лишь деталь способна всё изменить, придать интерьеру новое звучание. Она не имеет функционального значения, но сразу делает пространство уютнее, наполняет его тёплым творческим дыханием жизни. Эта деталь – картина. Она делает интерьер завершённым, как точка в конце предложения завершает высказанную мысль, а также всегда свидетельствует о вкусе хозяина.

Акварель
художественный салон

*МТДЦ «Вега», секция 108,*
*тел. (8482) 614-712*

Производственно-инжиниринговая компания
**примет на конкурсной основе на постоянную работу**
**ЗАМЕСТИТЕЛЯ ДИРЕКТОРА**

- **Требования к кандидатам:** высшее образование (желательно управленческое, MBA приветствуется), мужчина, 35-45 лет, уверенный пользователь ПК, наличие личного а/м, управленческий опыт в производственной компании не менее 5 лет обязателен.
- **Обязанности:** принятие управленческих, финансовых, производственных решений. Комплексное управление организацией на стратегическом и тактическом уровнях. Командировки. Работа в Автозаводском районе г. Тольятти.

**+7 9033 315 805** Резюме на e-mail: **job_tlt@mail.ru**

www.europe-realty.ru
Недвижимость в Болгарии
Европа realty
от 774 000 руб. (студия)

- Профессиональные консультации и подбор недвижимости в Болгарии;
- организация просмотровых туров и визовая поддержка;
- помощь в получении ипотечных кредитов в банках Болгарии;
- постпродажное обслуживание, помощь в сдаче в аренду.

Наш опыт работы в данном направлении – 4 года!

г. Тольятти, ул. Дзержинского, д. 70, оф. 223
Тел.: 41-80-04, 8 903 330 03 61

Безупречная чистота ВАШИХ вещей – это НАШ профиль

Maestrelli
химчистка и прачечная

ФИРМЕННАЯ ГАРАНТИЯ Maestrelli

• Специальные программы деликатной стирки
• Индивидуальный сервис

Сезонные скидки на чистку зимней одежды*

* информация в пунктах приема

ул. Тополиная, 48а, тел. 76-11-55
МТДЦ «Вега», 1-й этаж, с. 025а, тел. 535-875
ТРЦ «Аэрохолл», 1-й этаж, тел. 363-503
Гипермаркет «ОКЕЙ», 1-й этаж, тел. 78-94-11
ТЦ «Русь на Волге», 1-й этаж, «Центр услуг», тел. 78-94-33
Гипермаркет «Лента», 1-й этаж, тел. 78-95-58

# ОТМЕЧАЮТ ДНИ РОЖДЕНИЯ В АПРЕЛЕ

**04** КАЗАКОВ Виктор Алексеевич – депутат Государственной Думы

ЛЕКТОРОВИЧ Сергей Владимирович – руководитель группы компаний «Инновационные системы пожаро-безопасности»

**05** ФЕДОСЕЕВА Ирина Алексеевна – директор Инновацион-ного центра стоматологии «Клиника доктора Федосеева»

**10** НОСОРЕВА Нина Александровна – председатель совета директоров ООО «ИнкомЦентр»

**11** ЦИРУЛЬНИКОВ Борис Альбертович – исполнительный директор ГБФ «Фонд Тольятти»

**13** ТАШИН Дмитрий Викторович – начальник казначейства ООО КБ «Эл банк»

**14** ИВАНОВ Игорь Владимирович – председатель правления ОАО «ПотенциалБанк»

**15** ВОЛКОВ Алексей Степанович – генеральный директор ЗАО СМТ «Химэнергострой»

**16** ЗАВОЛКОВСКИЙ Михаил Владимирович – управляющий ДО «Тольяттинский» ОАО «НОМОС-БАНК»

**22** БОРИСОВ Евгений Николаевич – управляющий филиалом «Тольяттинский» ОАО «Первобанк»

КАДЫРОВ Игорь Шарифович – генеральный директор ОАО «Автозаводстрой»

**24** ЗВЕРЕВА Лариса Александровна – директор Тольяттинского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

ТИХОНОВ Артем Владимирович – председатель совета директоров ЗАО «Тольятти Телеком»

**26** БОНДАРЕНКО Сергей Юрьевич – генеральный директор ООО «Поволжская шинная компания»

КИРИЕНКО Алексей Алексеевич – депутат Самарской губернской Думы

**29** МЕДВЕДЕВ Игорь Борисович – зам. председателя правления – управляющий филиалом «Тольяттинский» ЗАО АКБ «Газбанк»

# ЧЕСТНОСТЬ – НАШ ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП

*11 апреля 2012 года свой первый юбилей отмечает самое молодое кредитное учреждение Самарской области – «Банк развития технологий и сбережений» (РТС-Банк). Десять лет назад он был создан для реализации отдельных финансовых проектов «ТольяттиАзота» в Тольятти и Краснодарском крае. О том, что сегодня представляет собой банк, какие сегодня у него задачи, мы беседуем с Председателем Правления РТС-Банка Денисом Евгеньевичем Войлоковым.*

**– Что такое 10 лет для современного российского банка? Как вы оцениваете пройденный путь?**

– На мой взгляд, банковский рынок – одна из самых динамичных отраслей, по скорости своего развития вполне сопоставимая со сферой IT-технологий. Поэтому 10 лет для банка – это, конечно, большой срок. При этом надо учитывать, что РТС-Банк – самый молодой банк Самарской области. Он был создан на том этапе, когда региональный рынок уже сформировался и активно заполнялся федеральными игроками. Поэтому у нас не было времени осматриваться и осваиваться, нужно было сразу включаться в конкурентную борьбу. Изначально РТС-Банк создавался как корпоративный банк ОАО «ТольяттиАзот» и ряда крупных предприятий корпорации для обслуживания процесса

строительства порта в Краснодарском крае. Но на определенном этапе перед банком были поставлены новые задачи, пересмотрена стратегия развития, введены новые принципы работы. За эти годы РТС-Банк превратился в самостоятельный универсальный финансовый институт, ориентированный на самых разных клиентов.

**– В период финансового кризиса многие банки столкнулись с серьезными убытками. Некоторые же и вовсе не смогли сохранить стабильность и оказались на грани банкротства. Как этот период пережил РТС-Банк?**

– Кризис – это время возможностей и расставления приоритетов. Именно во время депрессий прошлых эпох и возникли компании, бренды которых сегодня знает весь мир. Только в эпоху больших перемен можно добиться небывалых для эпохи стабильности результатов. Главное, суметь разглядеть открывающиеся перспективы и использовать предоставленный шанс.

Для РТС-Банка мировой финансовый кризис стал очередным импульсом в развитии. Это связано с целым рядом причин. Во-первых, нестабильность в экономике сильно ударила по АВТОВАЗу, дилерам, поставщикам и смежным предприятиям. Как результат, большинство региональных банков оказалось в сложной ситуации. Давить на клиентов и требовать возврата долгов по кредитам означало навсегда разорвать с ними отношения. Осознав масштаб проблемы, банки предпочли разделить риски и получить убытки, но сохранить своих заемщиков.

Мы же на тот момент практически не были связаны с АВТОВАЗом и его партнерами. Корпорация «ТольяттиАзот» и другие наши клиенты, конечно, также столкнулись с серьезными вызовами. Но профессиональный менеджмент позволил им избежать кризисного состояния.

Во-вторых, у РТС-Банка не было проблемы нехватки ликвидности. В отличие от многих других участников банковского рынка, мы имели достаточно свободных средств и продолжали активно кредитовать бизнес и население, зачастую выручая их в непростых финансовых ситуациях. Так что именно в кризисный период наш банк ощутил значительный приток новых клиентов и многократно увеличил кредитный портфель без просрочек.

При этом кризис заставил нас по-новому оценить ситуацию на рынке и внести изменения в стратегию развития банка. Мы поняли, что способны работать в совершенно ином масштабе. Первым шагом стало расширение линейки продуктов и услуг: мы вступили в платежные системы NCC и VISA, начали выпускать собственные пластиковые карты, сформировали сеть банкоматов, занялись зарплатными проектами. Одновременно шло расширение офисной сети банка. Были открыты два дополнительных офиса в Тольятти, кредитно-кассовые офисы в Вологодской области и Краснодарском крае.

**– Как вы пришли в РТС-Банк?**

– Еще будучи студентом Тольяттинской академии управления, я работал на «ТольяттиАзоте», занимался анализом финансово-экономической деятельности предприятий корпорации. Через два года мне поступило предложение перейти в кредитный отдел РТС-Банка, где я, в принципе, продолжал заниматься той же работой – оценивать доходность, финансовое положение, риски и т.д. Отдел был новым, состоял всего из нескольких человек. Всю работу приходилось делать «с нуля»: разрабатывать регламенты, положения, нормативную базу. Мы набирались опыта каждый день, задерживались в банке до двух-трех часов ночи, так как знали, что не имеем права на ошибку.

Быстрое продвижение по карьерной лестнице, переход в должность замести-

## ВОЙЛОКОВ ДЕНИС ЕВГЕНЬЕВИЧ,

Председатель Правления КБ «РТС-Банк»

Родился 2 марта 1984 года в г. Нарьян-Мар

**ОБРАЗОВАНИЕ:**

2001–2005 гг. – Тольяттинская академия управления по специальности «Финансы и кредит»

**КАРЬЕРА:**

2002–2003 гг. – ассистент преподавателя кафедры информационных технологий НОУ ТАУ

2003–2005 гг. – специалист по инновационным образовательным технологиям кафедры экономики и финансов НОУ ТАУ

2004–2006 гг. – менеджер по анализу финансово-экономической деятельности ЗАО «Корпорация «ТольяттиАзот»

2006–2007 гг. – начальник кредитного отдела КБ «РТС-Банк»

2007–2008 гг. – заместитель Председателя Правления КБ «РТС-Банк», директор дополнительного офиса

С 2008 года – Председатель Правления КБ «РТС-Банк»

теля Председателя Правления никогда не были моей целью. Но я понимал, что эта должность дает больше возможностей для реализации тех принципов, которые мне хотелось принести в работу банка.

В 2007 году, как мне кажется, остро встал вопрос о дальнейшей судьбе РТС-Банка. Думаю, не исключена была возможность слияния его с другим банком. На очередном собрании акционеров я представлял отчет о финансовых показателях банка. Понимая, что представленные результаты работы не отвечают ожиданиям учредителей, я всеми силами старался доказать, что РТС-Банк имеет право оставаться самостоятельным и развиваться дальше. И тут мне задали вопрос «А ты готов возглавить банк?». Я понимал, что от моего ответа в тот момент зависела судьба РТС-Банка. Очень непросто в 24 года брать на себя такую ответственность. Но тогда я просто думал не о себе, а о банке, которой уже стал важной частью моей жизни. И поэтому сказав «да» я, как ни странно, не испытал радости или эйфории. Скорее, это было состояние стресса от осознания масштаба ответственности и высоты поставленной планки, которой я раньше себе не представлял.

**– Вы один из самых молодых руководителей банка в Самарской области. Что, на ваш взгляд, отличает современное поколение финансистов? Какие новые принципы вы вносите в работу банка?**

– Мне кажется, что дело не в возрасте, а в целях и амбициях каждого отдельного человека. Мы добились того, что в РТС-Банке работают только те люди, которые стремятся реализовать себя в профессии, а не только в карьере. Те, кто хотят не просто работать, а двигаться вперед. Каждый новый день нас не устраивает то, что было сделано вчера. Именно это и помогает нам развиваться. Ведь чтобы расти и работать над собой, недостаточно просто хорошо делать свою работу, четко следовать инструкциям и указаниям. Нужно учиться, меняться, каждый день заниматься самоорганизацией, принимать неожиданные решения.

НЕБОЛЬШИЕ БАНКИ ЯВЛЯЮТСЯ СЕРЬЕЗНЫМИ КОНКУРЕНТАМИ БОЛЕЕ КРУПНЫМ ИГРОКАМ. ОНИ ОТЛИЧАЮТСЯ БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ МОБИЛЬНОСТЬЮ, ОПЕРАТИВНОСТЬЮ, ВОЗМОЖНОСТЬЮ ПРИНИМАТЬ НЕСТАНДАРТНЫЕ РЕШЕНИЯ.

По такому же принципу мы и строим работу РТС-Банка. Мы для себя сформулировали основную цель – предоставлять клиентам удобные, понятные, качественные, а главное – честные банковские услуги. Нельзя пользоваться финансовой безграмотностью людей и диктовать им свои условия в стремлении получить дополнительную прибыль. Например, обслуживание расчетного счета. Большинство банков берут за это с предпринимателей дополнительную плату. А за что собственно он должен платить? За то, что банк пользуется этими деньгами и получает прибыль? Поэтому в РТС-Банке такой комиссии никогда не было. Так же как и комиссии за рассмотрение кредитной заявки или за досрочное погашение ссуды. Это просто не укладывается в наши принципы работы.

При этом мы не отходим от основной цели любого бизнеса – получения прибыли. То, что мы делаем, – это не благотворительность. Просто мы выстраиваем свою работу, ставя во главу угла другие ценности. Сегодня люди во всем мире начинают в большей степени ценить не деньги, а отношения. Они зачастую готовы жертвовать своей финансовой выгодой ради душевного комфорта и положительных эмоций.

Предоставляя клиентам честные банковские услуги, мы выстраиваем с ними доверительные личностные отношения. Как результат, с большинством из них у нас складывается плодотворное сотрудничество. Именно честность и доверие становятся тем нематериальным активом, который со временем конвертируется в прибыль.

ПРЕДОСТАВЛЯЯ КЛИЕНТАМ ЧЕСТНЫЕ БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ, МЫ ВЫСТРАИВАЕМ С НИМИ ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ИМЕННО ЧЕСТНОСТЬ И ДОВЕРИЕ СТАНОВЯТСЯ ТЕМ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМ АКТИВОМ, КОТОРЫЙ СО ВРЕМЕНЕМ КОНВЕРТИРУЕТСЯ В ПРИБЫЛЬ.

**– Вас не смущает, что РТС-Банк относят к числу маленьких банков?**

– А кто сказал, что небольшой банк менее эффективен, чем крупный? Министерство финансов РФ сегодня действительно позиционирует банки с небольшим капиталом как неэффективные и рискованные. На мой взгляд, эта позиция совершенно несостоятельна. У банка с большим капиталом и риски пропорционально велики. И как показали недавние события, ничто не гарантирует того, что в кризисной ситуации крупный банк окажется более устойчивым.

В работе финансово-кредитного учреждения важны не только показатели размера капитала, активов или кредитного портфеля. Гораздо важнее те принципы, которых он придерживается. Маленький банк за счет своей мобильности способен более эффективно управлять активами. Хорошим примером тому может служить работа нашего банка.

На протяжении последних лет РТС-Банк являлся лидером регионального рынка по показателю рентабельности капитала и уровню достаточности собственных средств. На 1 марта 2012 года норматив Н1 у РТС-Банка составляет 46,68% при минимальном лимите 10%.

То есть мы собственными средствами отвечаем практически за половину кредитного портфеля. Для сравнения, у большинства банков этот показатель колеблется в пределах 10–15%. А это значит, что наши риски в случае какой-либо кризисной ситуации в несколько раз меньше, чем у других кредитных учреждений.

Небольшие банки являются серьезными конкурентами более крупным игрокам. Они отличаются более высокой мобильностью, оперативностью, возможностью принимать нестандартные решения. Большие банки в силу своих размеров часто движутся вперед лишь по инерции. Им непросто идти в ногу со временем, оставаться современными. Это особенно заметно, когда речь идет не только о внедрении новых технологий или оборудования, а еще и об изменении мышления персонала. Для банка с разветвленной сетью филиалов это крайне сложно, а порой даже непосильно.

**– Какие задачи стоят перед РТС-Банком на ближайший период?**

– Стратегия развития РТС-Банка взвешена и размерена. При оценке рисков мы используем достаточно консервативный подход. Мы не стремимся двигаться семимильными шагами, прыгать «через ступеньки», как это делают многие банки. Мы двигаемся постепенно. Но именно это позволяет банку чувствовать себя уверенно и не бояться оступиться. Мы уверены в каждом своем шаге, потому что каждый шаг просчитан.

Одна из задач, которая стоит перед РТС-Банком – это укрепление своего социального капитала. Ведь банк – это, в первую очередь, люди. Только от них зависит, насколько успешно и быстро он будет расти и развиваться. Капитал, технологии, материальная база – это все можно найти и организовать. Но если в банке нет людей, которые стремятся работать и самореализовываться, то он будет стоять месте. Поэтому в РТС-Банке человек всегда стоит на первом месте.

В своей социальной политике мы продолжаем традиции, заложенные на «ТольяттиАзоте». Создавая коллективный договор, мы учли и опыт других банков, и наработки зарубежных компаний. Мы софинансируем лечение, оздоровление, занятия спортом и обучение сотрудников, предоставляем льготные кредиты, обеспечиваем доставку до работы и т.д. Наверное, наши действия по-своему «корыстны». Ведь все это мы делаем с одной целью – чтобы наши сотрудники могли работать и максимально эффективно решали поставленные задачи. А для этого им должно быть максимально комфортно и удобно.

Последние четыре года мы активно внедряли новые продукты и расширяли офисную сеть. Сейчас мы находимся в стадии развития, реконструкци и строительства офисов, модернизации IT-инфраструктуры и системы управления. Безусловно, этого вектора развития банк будет придерживаться и дальше. Но сегодня одна из основных наших задач – это не только продвижение его продуктов и услуг, но и самого банка, его бренда.

**– Каким вы сегодня видите будущее Тольятти? Есть ли у вас ощущение позитивных перемен?**

– Честно признаюсь, что я, как и многие, очень доволен результатом прошедших выборов мэра. Дело в том, что у людей появилась надежда на перемены к лучшему. Но мы все должны понимать, что эти перемены зависят от каждого из нас. О того, как честно, с какой отдачей мы будет выполнять свою работу. У РТС-Банка, у его коллектива для этого есть все – знания, возможности, а главное, желание.

РТС-Банк
Банк развития технологий и сбережений

Финансовый консультант для Вас и Вашего успешного бизнеса!

тольятти (8482) 312-000
www.rtsbank.ru

**2002 г.** – получена лицензия № 3401 на осуществление банковской деятельности; открытие офиса КБ «РТС-Банк» г. Тольятти, ул. Мира, 135

**2003 г.** – открыт первый доп. офис КБ «РТС-Банк», г. Тольятти, ул. Заставная, 9А

**2005 г.** – получена лицензия № 3401 на осуществление операций с физическими лицами в рублях и иностранной валюте; включение в реестр системы обязательного страхования вкладов.

**2006 г.** – вступление в Ассоциацию Региональных банков

**2007 г.** – вступление в систему NCC

**2008 г.** – вступление в системы Union Card и Western Union; начало проведения операций с монетами из драгоценных металлов; открытие зарплатного проекта; начало работы по системе БЭСП (банковские электронные срочные платежи)

**2009 г.** – открыт второй доп. офис в Тольятти и два ККО в Краснодарском крае и Вологодской обл.; установлен первый банкомат; вступление в систему Contact.

**2010 г.** – подписано соглашение с Пенсионным фондом РФ, Минпромторгом РФ, договор с Минздравсоцразвития Самарской обл., вступление в Visa International

**2011 г.** – открыт третий ККО «Школа» (Вологодская обл.); вступление в Intel Exspress; заключение договора с АИЖК; участник 9 систем платежных переводов.

**2012 г.** – соглашение с гарантийным фондом поддержки предпринимательства Самарской обл.; ставки по кредитованию бизнеса снижены до 9% годовых, запущена система конструктор бонусов для программ кредитования населения (от 13% годовых), акции лояльности для постоянных клиентов банка (беззалоговое кредитование)

# СТРАТЕГИЯ У ФИАБАНКА ОДНА: РАЗВИТИЕ, РАЗВИТИЕ, РАЗВИТИЕ…

*Сегодня на территории Самарской области зарегистрировано 19 банков и более сотни филиалов иногородних кредитных учреждений. Более 18 лет активным участником рынка банковских услуг остается ФиаБанк, который не только имеет репутацию одного из самых динамично развивающихся кредитных учреждений региона, но и известен также своей социально-общественной деятельностью. Естественно, что любое событие, происходящее в ФиаБанке, тем более такое значимое, как назначение нового руководителя, вызывает интерес как в профессиональных кругах, так и среди общественности. О том, как чувствует себя ФиаБанк сегодня и каковы его перспективы, рассказал Председатель Правления ЗАО «ФИА-БАНК» Сергей Петянин.*

**– Сергей Александрович, как вы оцениваете сегодняшние позиции ФиаБанка и каким видится вам его будущее?**

– Итоги 2011 года показали, что ФиаБанк уверенно чувствует себя на рынке финансовых услуг. С точки зрения выполнения бизнес-показателей, прошедший год можно назвать удачным: мы продемонстрировали хорошие темпы роста, активы выросли более чем на 15%, силами акционеров увеличен капитал банка на 20%, эмиссия составила 250 млн руб. Порадовали темпы роста розницы и кредитования физлиц. Начало 2012 года также вселяет оптимизм. Я уверен, что год пройдет успешно. Эту уверенность укрепляет та динамика развития, которую банк показывает сегодня. Мы составили финансовый план на предстоящий год с хорошим коэффициентом роста и завершаем формирование пятилетней стратегии нашего бизнеса.

Хотя, безусловно, всегда остается какое-то чувство неудовлетворенности, чего-то нереализованного. Есть некоторые моменты, которые хотелось бы улучшить. В частности, в большей степени дифференцировать портфель пассивов банка, повысить активность в валютном направлении, например, во внешнеторговых операциях добиться более высоких темпов развития наших региональных площадок. Но самое главное, я считаю, – трансформировать это чувство неудовлетворенности в конкретные задачи. Поэтому стратегия у банка одна: развитие, развитие, развитие…

**– Как новый руководитель собираетесь ли вы что-то изменить в работе, в отношениях с клиентами, в политике присутствия ФиаБанка на рынке?**

– ФиаБанк сегодня настолько узнаваемый бренд, настолько устоявшаяся бизнес-модель, со своим сильным корпоративным духом, со своими традициями, что я не вижу смысла что-то кардинально менять. Но любой бизнес нуждается в постоян-

**СЕРГЕЙ ПЕТЯНИН,**
Председатель Правления ЗАО «ФИА-БАНК»

**ОБРАЗОВАНИЕ:** 1987–1993 гг. – Самарский экономический институт, факультет «Финансы и кредит»

**КАРЬЕРА:** 1992–1993 гг. – акционерное общество закрытого типа «Русь-1», финансист.
1993–1996 гг. – ОАО «АВТОВАЗБАНК», экономист по финансовой работе отдела депозитно-вексельных операций в Управлении ресурсов, с мая 1994 г. – экономист по финансовой работе, с июля 1995 г. – заместитель начальника отдела организации пассивных операций.
1996–2001 гг. – ЗАО «ФИА-БАНК», казначейство, начальник отдела пассивных операций в казначействе банка, с 1999 г. – директор казначейства.
2001–2004 г. – заместитель Председателя Правления ЗАО «ФИА-БАНК».
2004–2011 г. – Первый заместитель Председателя Правления ЗАО «ФИА-БАНК».
С 01.03.2012 г. – Председатель Правления ЗАО «ФИА-БАНК».

ном совершенствовании, в органичном обновлении. Без этого бизнес затухает, умирает. Мы будем агрессивны в своем развитии, но либеральны в отношениях со своими клиентами и партнерами.

ФиаБанк всегда позиционировал себя как универсальный банк. Так будет и дальше, но, безусловно, вектор развития будут определять ряд факторов. Это конкурентная среда, доходность и востребованность направления и, конечно же, риски. Мы традиционно сильны в рознице: это и широкая линейка вкладов, и большой выбор кредитных продуктов от потребкредитования до автокредитов и ипотеки. В корпоративном секторе особое внимание будет уделено оборотному кредитованию. Мы будем стремиться предлагать максимально удобную линейку продуктов с высоким качеством. И, конечно, мы продолжим осуществлять политику индивидуального подхода к каждому клиенту.

**– Как ФиаБанк планирует выстраивать отношения с малым и средним бизнесом?**

– Мы не делаем для себя принципиальных различий бизнеса по размерам – малый или средний, сильный или слабый. Конечно, проработать материал для начинающего бизнесмена намного сложнее и трудозатратнее, чем выдать кредит уже существующему предприятию с положительным балансом. Но мы стараемся работать во всех направлениях. ФиаБанк активно сотрудничает с областным фондом поддержки малого и среднего предпринимательства, с правительством Самарской области мы учредили паевой фонд венчурных инвестиций, который прекрасно справляется со своими задачами. Мы рады оказать консультационную поддержку начинающему предпринимателю, будем помогать на всех этапах становления бизнеса. Любому предпринимателю в ФиаБанке будет уделено внимание со стороны профильных специалистов и всегда будет найден вариант по его поддержке.

**– До кризиса многие банки устраивали гонку за статистикой, в которой главным фактором была даже не прибыль, а количество клиентов, объемы портфелей и другие «арифметические» показатели. В итоге к 2008 г. у многих банков «токсичных» активов накопилось больше, чем они могли покрыть. Тогда банкиры ударились в другую крайность: требования к заемщикам выросли до заоблачных высот. Но наступил момент, когда вопрос размещения средств встал сам собой, поскольку ликвидность начала зашкаливать. Как в этой связи ФиаБанк выбирает заемщиков и развивает систему риск-менеджмента?**

– Еще несколько лет назад само понятие «риск-менеджмент» вызывало в банковской среде определенное раздражение. Соглашусь с тем, что в докризисное время банки увлекались темпами кредитования. Этому способствовала и растущая экономика, и доступность дешевых длинных денег. Зачастую в качестве основного выступал критерий ломбардного характера. Есть залог – есть кредит. А вот оценка платежеспособности клиента была на втором-третьем месте. Сегодня сама жизнь изменила ситуацию. Как говорят в медицине, проще и дешевле проводить профилактику, чем лечить заболевание. Постановка риск-менеджмента в банке направлена, прежде всего, на упреждение возможных рисков.

**ФИАБАНК СЕГОДНЯ НАСТОЛЬКО УЗНАВАЕМЫЙ БРЕНД, УСТОЯВШАЯСЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, СО СВОИМ СИЛЬНЫМ КОРПОРАТИВНЫМ ДУХОМ, ТРАДИЦИЯМИ, ЧТО Я НЕ ВИЖУ СМЫСЛА ЧТО-ТО КАРДИНАЛЬНО МЕНЯТЬ. НО ЛЮБОЙ БИЗНЕС НУЖДАЕТСЯ В ПОСТОЯННОМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ, В ОРГАНИЧНОМ ОБНОВЛЕНИИ. БЕЗ ЭТОГО БИЗНЕС ЗАТУХАЕТ, УМИРАЕТ.**

В ФиаБанке создан отдел по управлению рисками, в функционал которого входит анализ и систематизация существующих и возможных рисков, работа с кредитными досье заемщиков на стадии выдачи кредита. Дополнительно 2 года назад мы создали отдел по финансовому мониторингу выданных кредитов, который сопровождает и следит за кредитным исполнением на всей цепочке жизни кредита. С твердостью можно сказать, что банки сделали выводы после кризисных явлений, произошло какое-то отрезвление, и банки идут в направлении развития профессионального риск-менеджмента. ФиаБанк не исключение.

**– Вы говорили о дифференцировании пассивной базы. Учитывая, что на розничном рынке востребованность кредитных продуктов гораздо выше, чем желание открывать вклады, как обстоят дела с привлечением средств?**

– Действительно, у региональных банков средства населения остаются, пожалуй, основным источником пополнения пассивов. Доступа к длинным бюджетным, пенсионным, федеральным средствам региональные банки, как правило, не имеют. Поэтому банк по-прежнему уделяет особое внимание работе с населением. У ФиаБанка широкая линейка вкладов и в рублях, и в иностранной валюте, в драгоценных металлах, мультивалютные вклады. Граждане могут выбирать и срочность депозитов. Это и вклады на длительный срок с более высоким доходом, и более короткие вклады с меньшей доходностью. Но и для населения банковские вклады остаются наиболее востребованным инструментом размещения временно свободных средств.

**– ФиаБанк всегда имел репутацию социально ответственного предприятия. Как лично вы понимаете социальную ответственность бизнеса?**

– Есть два аспекта в понимании социальной ответственности. Первый – экономический: организация максимально показывает прибыль, не нарушает законы и нормы государственного права, платит налоги, обеспечивает работников зарплатой и соцпакетом. Второй аспект – социальный: это вовлеченность организации в решение проблем сообщества на территориях ведения бизнеса. ФиаБанк всегда отличался тем, что занимал активную социальную позицию, которая таковой и останется.

В 2011 г. на цели социального характера ФиаБанк потратил более 10% прибыли. Это и работа через специализированные фонды, такие как Общественный благотворительный фонд социально-культурного развития Тольятти «Духовное Наследие», Городской благотворительный фонд «Тольятти», и индивидуальные благотворительные проекты банка. Особо хочу отметить личное участие работников нашего банка в программах благотворительности. Мы и в дальнейшем будем удерживать ту высокую планку социальной ответственности, которая существует в ФиаБанке многие годы.

# БАНКИ ТОЛЬЯТТИ

*Банки – одна из самых динамично развивающихся отраслей российской экономики. Серьезные изменения в этой сфере происходят практически каждый день: слияния, поглощения, банкротства, открытие новых филиалов и представительств, расширение региональной сети и т.д. Неудивительно, что банковский рынок Тольятти сегодня весьма значительно отличается от того, каким он был еще 5 лет назад. В этой связи мы продолжаем публикацию списка банков, работающих на тольяттинской площадке.*

*(Продолжение. Начало в №140)*

## ЗЕНИТ

**Председатель правления –**
**Шпигун Кирилл Олегович**

Банк «Зенит» учрежден в 1994 г. компанией «Татнефть», Академией народного хозяйства и группой других юридических лиц. В 2005 г. началось формирование одноименной банковской группы. Сегодня помимо самого «Зенита» в нее входят банк «Девон-Кредит», «Липецккомбанк», Банк «ЗЕНИТ Сочи» и «Спиритбанк». «Зенит» – крупный универсальный банк, по основным финансовым показателям входит в топ-30 российских банков. Одним из основных направлений деятельности является комплексное обслуживание корпоративных клиентов. Банк также занимает сильные позиции на рынке инвестиционных услуг. Офисом в Тольятти руководит Остудин Владимир Николаевич.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК

**Председатель правления –**
**Гудков Владимир Владимирович**

Инвестторгбанк создан в Москве в марте 1994 г. В настоящее время основными акционерами являются Владимир Гудков (19,19%), Владимир Удальцов (18,88%), ООО «ИТБ Холдинг» (13,72%), а также иностранные инвесторы. Инвестторгбанк стабильно входит в число 50 крупнейших банков России и позиционирует себя как универсальный финансовый институт. ИТБ является уполномоченным банком Правительства Москвы. В Тольятти с сентября 2007 г. работает дополнительный офис «Тольяттинский», его возглавляет Доманина Марина Евгеньевна.

## ЛАДА-КРЕДИТ

**Председатель правления –**
**Балаганский Сергей Павлович**

Банк создан в 1994 г. в Москве под именем «Волна». В 1997 г., после смены

состава акционеров, был переименован в «Автомобильный Банкирский Дом» и переехал в Тольятти. С этого момента основная деятельность банка сосредоточилась на обслуживании финансовых потоков АВТОВАЗа и его партнеров. В 2008 г. именно автогигант стал единственным владельцем АБД. В августе 2009 г. банк пережил очередную смену наименования, став банком «Лада-кредит». 2 июля 2010 г. 100% его акций выкупил Новикомбанк. Многие эксперты не исключают, что в ближайшее время произойдет объединение двух кредитных учреждений.

## МДМ БАНК

**Председатель правления –**
**Тимофеев Сергей Никитович**

МДМ Банк – один из первых частных банков России. Основан в 1990 г. Андреем Мельниченко на базе сети валютно-обменных пунктов. В 2009 г. произошло объединение с УРСА-Банком Игоря Кима. Головной офис был перенесен из Москвы в Новосибирск.

Сегодня МДМ Банк входит в двадцатку российских банков по объему активов, капитала, кредитного портфеля. Отделения банка работают в 118 городах России, клиентская база – около 3 млн физлиц и свыше 35 тысяч корпоративных клиентов. В Тольятти работает офис «Автозаводский», возглавляемый Земсковой Ольгой Николаевной.

## МИРАФ-БАНК

**Председатель правления –**
**Беспятов Андрей Александрович**

КБ «Мираф-Банк» основан 25 февраля 1993 г. в городе Омске. С момента существования реализует себя как универсальный финансовый институт с широким спектром услуг. С 2006 г. банк начал развиваться в направлении расширения территориального присутствия, открыв первый филиал в Тольятти. В 2009 г. на базе присоединения ЗАО «Банк «Петербург-Инвест» были открыты филиалы в Москве и Санкт-Петербурге, в 2011 г. появился офис в Самаре. Филиалом «Тольятти» управляет Мокин Александр Львович.

## НАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК

**Президент –**
**Трофимов Валерий Аркадьевич**

В 1993 г. в Ульяновске рядом крупных предприятий города создан «Банк «Стабильной экономики» (АКБ «СТАБЭК»). В 2006 г. перешел под контроль группы самарских инвесторов во главе с Олегом Борисовым и был перерегистрирован в Самаре под названием ЗАО «Народный Инвестиционный Банк». Банк оказывает своим клиентам широкий спектр услуг. В настоящее время НИБ располагает пятью дополнительными офисами в Самаре и Тольятти, а также операционным офисом в Ульяновске. По основным финансовым показателям НИБ занимает в регионе 17-18 место.

## НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВНЫЙ БАНК

**Председатель правления –**
**Манойло Андрей Федорович**

НРБанк основан в апреле 1994 г., а через год выкуплен у прежних владельцев корпорацией «Газпром» и Российской

НОВИКОМБАНК

Новикомбанк активно участвует в решении важнейших государственных задач по развитию в России высокотехнологичных производств и повышению конкурентоспособности национальной экономики

+7 (8482) 559-001 г. Тольятти, ул. Маршала Жукова, 8

www.novikom.ru

ЗАО АКБ "Новикомбанк". Генеральная лицензия Банка России №2546

инвестиционно-финансовой компанией. К 2003 г. в рамках избавления от непрофильных активов «Газпром» продал свой пакет акций НРБ и основным бенефициаром банка стал бизнесмен и политик Александр Лебедев.

Основные направления деятельности НРБ – кредитование и обслуживание счетов корпоративных клиентов, работа на валютном рынке и рынке ценных бумаг. Однако последние годы банк активно развивает розничное направление. Сеть продаж насчитывает несколько десятков офисов в 22 городах России. Операционный офис в Тольятти открыт в 2008 г. Им управляет Карелина Любовь Петровна.

## НОВИКОМБАНК

**Президент –**
**Губин Илья Николаевич**

С момента основания в 1993 г. основным направлением деятельности Новикомбанка является финансовая поддержка реального сектора российской экономики. Основными клиентами банка являются предприятия ОПК, машиностроения, автопрома и нефтегазовой отрасли. В конце 2011 года 20% акций Новикомбака приобрела ГК «Ростехнологии».

Последнее время банк начал активно развивать розничное направление, в том числе работу с малыми предприятиями и физическими лицами. При этом ранее Новикомбанк располагал лишь головным и дополнительным офисами только в Москве. В течение 2011 года были открыты 4 филиала – в Ростове-на-Дону, Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге и Тольятти. Тольяттинский филиал возглавил Остапенко Игорь Юрьевич.

## НОМОС-БАНК

**Председатель правления –**
**Соколов Дмитрий Валерьевич**

Банк зарегистрирован в декабре 1992 г. под названием «ТИПКО венчур банк». В 1994 г. переименован в банк «Новая Москва», а в 2007 г. – в «НОМОС-Банк». Старт активного развития и роста пришелся на вторую половину 1998 г., когда на обслуживание банка перешел целый ряд предприятий военно-промышленного комплекса. Сегодня по основным финансовым показателям НОМОС-Банк принадлежит к числу 20 крупнейших российских банков. В одноименную группу входят 5 дочерних банков – лидеров в своих регионах. Следуя общим рыночным тенденциям, банк активно развивает розничное направление бизнеса и наращивает филиальную сеть. Тольяттинский дополнительный офис открыт в 2007 г. Сегодня им руководит Заволковский Михаил Владимирович.

## ПЕРВЫЙ ОБЪЕДИНЕННЫЙ БАНК

**Председатель правления –**
**Гончаров Андрей Юрьевич**

«Первый Объединенный Банк» создан в январе 2006 г. в результате слияния двух региональных кредитных органи-

заций: КБ «Самарский кредит» и ЗАО «НОВА Банк», работавших на финансовом рынке с 1994 г. 66% акций банка принадлежит ООО «Левит», подконтрольному основателю НОВАТЭКа Леониду Михельсону и бывшему вице-президенту ЮКОСа Леониду Симановскому.

По основным финансовым показателям Первобанк входит в тройку лидеров Самарского банковского рынка. Сеть продаж и обслуживания насчитывает почти полсотни подразделений в 18 городах России. В Тольятти расположен филиал, дополнительный офис и 4 операционных кассы. Руководит тольяттинским филиалом Первобанка Борисов Евгений Николаевич.

## ПЕТРОКОММЕРЦ

**Президент –**
**Никитенко Владимир Николаевич**

Банк основан в Москве в 1992 г. рядом юридических лиц. В 1998 г. «Петрокоммерц» получил статус опорного банка нефтяной компании «Лукойл», а в 2004 г. вошел в состав финансового холдинга «ИФД КапиталЪ». Основные бенефициары банка – миллиардеры Леонид Федун и Вагит Алекперов.

«Петрокоммерц» сосредоточен на работе как с корпоративным, так и с розничным сегментом. По объему активов занимает 21 место среди российских банков, обладает разветвленной филиальной сетью. В Тольятти работает операционный офис филиала «Приволжский».

## ПОТЕНЦИАЛБАНК

**Председатель правления –**
**Иванов Игорь Владимирович**

Банк «Потенциал» зарегистрирован в 1990 г. на базе Жигулевского отделения Промстройбанка. В 1995 г. к нему также был присоединен тольяттинский филиал банка «ДонИнвест». В 2008 г. в результате финансового кризиса банк столкнулся с острой нехваткой ликвидности и оттоком средств вкладчиков. Руководство Потенциалбанка обратилось в «Агентство по страхованию вкладов» с просьбой о санации. Первоначальный сценарий спасения предусматривал создание единой банковской группы с самарским банком «Солидарность». Однако в июле 2011 г. АСВ объявило об объединении Потенциалбанка с другим санируемым учреждением – банком «Российский капитал». Процедура слияния должна завершиться в мае 2012 г.

## ПРИОРИТЕТ

**Председатель правления –**
**Машков Денис Владимирович**

Банк создан в октябре 1994 г. в Самаре. Первоначально носил имя «Росар-Банк», через два года сменил его на «Прайд-Капитал», затем – на ВТС-Банк. В 2002 г. получил свое современное название. Банк «Приоритет» – небольшой региональный коммерческий банк: 14 место по объему активов и кредитному портфелю, 13 место – по объему вкладов. Основные направления деятельности – потребительское кредитование, привлечение денежных средств частных лиц во вклады, расчетно-кассовое обслуживание компаний-клиентов.

## ПРОМСВЯЗЬБАНК

**Председатель правления –**
**Констандян Артем Георгиевич**

Банк создан в 1995 г. по инициативе организации «Московский междугородный и международный телефон». Сегодня его основными бенефициарами являются братья Алексей и Дмитрий Ананьевы, а миноритарными акционерами – немецкий Commerzbank AG и Европейский банк реконструкции и развития.

Промсвязьбанк входит в топ-10 российских банков. Ключевые

## ПЕРСПЕКТИВНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

**По данным ЦБ РФ, в 2011 году российские граждане взяли займов на 36% больше, чем в предыдущем году. По мнению управляющего ДО «Тольятти» ФКБ «Юниаструм Банк» в Самаре Максима Кияткина, это объясняется не только отложенным спросом и активной политикой банков в сфере кредитования, но и общей стабилизацией финансовой ситуации в стране за последние 1,5-2 года.**

По итогам 2011 года общий объем кредитования существенно вырос как в сегменте корпоративных, так и в сегменте потребительских кредитов. Объяснить это можно и отложенным спросом, и тем, что банки стали предлагать более лояльные и гибкие условия кредитования.

Нельзя не учитывать и высокий уровень конкуренции в банковском секторе: чтобы получить долю рынка, банки стараются предлагать удобные условия. Примером может служить экспресс-кредитование, которое предполагает быстрое рассмотрение заявок и выдачу денег в срок от одного часа до одного дня. При этом процентная ставка по этим кредитам достаточно высока, поскольку в нее закладываются риски невозврата и дефолтности портфеля.

Что касается «Юниаструм Банка», то рост кредитного портфеля в 2011 году происходил как за счет розничного кредитования, так и за счет кредитования бизнеса. В корпоративном сегменте приоритетным для нас является направление малого и среднего бизнеса, который активно развивается и постепенно начинает играть все более заметную роль. Значительную часть наших клиентов в этом сегменте составляют промышленные предприятия, имеющие развитую сеть контрагентов, организации в сфере услуг и торговли, а также малый и средний бизнес в развивающихся сегментах с большим потенциалом.

Кроме того, в 2012 году мы запустили программу корпоративного кредитования: частные клиенты, которые являются сотрудниками компаний – партнеров «Юниаструм Банка», могут рассчитывать на льготные условия кредитования. Партнерами банка уже являются крупнейшие стратегические предприятия города: АВТОВАЗ, «Тольяттинский трансформатор», «КуйбышевАзот», – а также предприятия малого и среднего бизнеса.

Учитывая темпы прироста кредитного портфеля за первые три месяца 2012 года, можно смело рассчитывать, что в текущем году показатели 2011 года в области роста кредитования удастся превзойти.

ЮНИАСТРУМ БАНК
Входит в Группу компаний Банка Кипра
г. Тольятти, ул. Дзержинского, 74а,
тел.: 51-64-05, 51-64-02

# БАНК «РОСТ»: КРЕДИТЫ БИЗНЕСУ

**ОАО Банк «РОСТ» создано в 1993 году. За более чем 18 лет работы Банк зарекомендовал себя как надежная кредитно-финансовая организация с безупречной репутацией.**
**В 2011 году Банк «РОСТ» реализовал политику активной региональной экспансии, его офисы появились в 19 городах России. Развитие широкой филиальной сети вызвано стремлением Банка предлагать услуги кредитования не только в Москве, но и на региональных рынках.**

**ИРИНА КУКЛЕВА,**
**управляющий филиалом ОАО Банк «РОСТ» в г. Тольятти**

15 декабря прошлого года филиал ОАО Банк «РОСТ» открылся в Тольятти.

Одним из основных направлений деятельности Банка является кредитование бизнеса.

Ведущий финансовый продукт, который Банк «РОСТ» предлагает клиентам, – это кредитование бизнеса на индивидуальных условиях. Специфика кредитной политики Банка состоит в том, что он не отдает предпочтений организациям какой-либо одной отрасли экономики или специализации. Партнерами Банка «РОСТ» являются строительные и торговые фирмы, производственные предприятия, компании, занятые в добывающей промышленности, сфере информационных технологий и др. Банк «РОСТ» кредитует как крупные производственные компании, так и предприятия малого бизнеса. Специалисты Банка находят к каждому клиенту индивидуальный подход, заключающийся в максимальном удовлетворении его потребностей в кредитных ресурсах, согласовывают процентные ставки и сроки кредитования.

Особенность Банка «РОСТ» заключается в отсутствии строго регламентированных программ кредитования. Клиентам предлагают кредиты, соответствующие их потребностям и учитывающие финансово-хозяйственные особенности и возможности бизнеса. Важными направлениями кредитной политики Банка «РОСТ» являются тендерное кредитование и предоставление банковских гарантий. Все большее число компаний с каждым годом участвует в государственных конкурсах на поставку товаров и оказание услуг. Таким предприятиям Банк готов предложить беззалоговые тендерные кредиты и банковские гарантии.

Потенциальные заемщики могут получить финансирование для всех потребностей бизнеса: пополнения оборотных средств, покрытия кассовых разрывов (овердрафт) и инвестиций. При представлении полного пакета документов заявка клиента рассматривается в течение десяти дней.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ
ОАО БАНК «РОСТ»
г. Тольятти, ул. Юбилейная, 31 г,
тел. 205-700
www.rostbank.ru
Лицензия № 2589 на осуществление банковских операций, выдана ЦБ РФ 31.10.2002

направления работы – кредитование и обслуживание счетов корпоративных клиентов. С 2005 г. банк развивает розничный бизнес, инвестиционное направление и private banking. Особое внимание уделяется и таким направлениям деятельности, как торговое финансирование и факторинг. Операционный офис в Тольятти возглавляет Митяй Елена Вячеславовна.

## РАЙФФАЙЗЕНБАНК

**Председатель правления –**
**Монин Сергей Александрович**

Райффайзенбанк – дочерняя структура крупного австрийского банковского холдинга Raiffeisen. В России банк зарегистрирован в 1996 г. В 2007 г. произошло слияние с ИМПЭКСБанком, в результате чего Райффайзенбанк вошел в первую десятку российских банков. Райффайзенбанк имеет 210 обособленных подразделений, включая 18 филиалов и 112 допофисов. Офис в Тольятти открыт в 2010 г.

## РЕНЕССАНС КРЕДИТ

**Председатель правления –**
**Левченко Алексей Валерьевич**

«Ренессанс Кредит» – товарный знак коммерческого банка «Ренессанс Капитал», основанного в 2000 г. под именем «АльянсИнвест» как расчетный центр региональных предприятий.

В конце 2003 г. был выкуплен инвестиционной группой «Ренессанс Капитал» и получил соответствующее наименование.

«Ренессанс Кредит» – один из лидеров потребительского кредитования в России, активно сотрудничает с федеральными розничными сетями, специализирующимися на продаже электроники, бытовой техники, мебели, других товаров и услуг. Сеть отделений насчитывает более 18 тысяч пунктов оформления кредитов. Число клиентов на начало 2012 г. превышает 4,5 млн человек.

## РОСБАНК

**Председатель правления –**
**Голубков Владимир Юрьевич**

Банк зарегистрирован в 1993 г. под именем «Независимость». В 1998 г. перекуплен структурами группы «Интеррос» и переименован в Росбанк. В 2006 г. в число акционеров вошла французская группа Societe Generale, которая затем стала мажоритарным акционером.

В 2010 г. произошло объединение Росбанка с банком BSGV. В результате сегодня банк обладает крупнейшей в стране частной региональной сетью: около 700 подразделений сети в 70 регионах. Ключевыми направлениями деятельности являются розничный бизнес, обслуживание корпоративных клиентов. В Тольятти работает четыре отделения Росбанка.

## РОСТ

**Председатель правления –**
**Соляник Елена Николаевна**

Банк основан в 1993 г. как АКБ «НЕФТЕК» для обслуживания предприятий нефтеперерабатывающей отрасли. В 2002 г. получил современное наименование. С 2008 г. активно развивает розничное направление деятельности и наращивает кредитный портфель. Осенью 2011 г. к банку «Рост» был присоединен Норвик Банк.

Сегодня банк «Рост» – универсальный финансовый институт, оказывающий клиентам многопрофильные банковские услуги. Филиал в Тольятти возглавляет Куклева Ирина Владимировна.

# Windsor 12 лет

Cambridge ESOL Exam Preparation Centre

ETS TOEIC

**Школа иностранных языков**

**Преподаватели из США**
Томми, Джастин, Кристофер

# АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК

- Для детей от 3-х лет, школьников и взрослых
- Skype обучение, индивидуальные программы
- Интенсивный разговорный курс (3 месяца)
- Бизнес-, спецкурсы (с нуля)
- Подготовка к ЕГЭ, ГИА
- Подготовка к YLE, KET, PET, FCE, IELTS, TOEFL, TOEIC
- Повышение квалификации преподавателей анг. яз, ТКТ
- Международные экзамены принимаются на базе Виндзор

- Преподаватели, аккредитованные Кембриджским университетом
- Квалифицированные преподаватели из США работают в каждом офисе

Клуб Разговорного общения

- Корпоративное обучение в офисе заказчика
- Бюро переводов, нотариальное заверение
- КНИЖНЫЙ МАГАЗИН (словари, аудио-, видеоматериалы, худ. литература)

OXFORD UNIVERSITY PRESS | CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS

# Внимание!

**Комплектуются группы на обучение в Лондоне и на Мальте с руководителем из школы Виндзор. Заезд 2 июля 2012 г.**

**Спешите!**

# ОБУЧЕНИЕ ЗА РУБЕЖОМ

## Кенсингтонская академия (37 лет)

Это отдел при Дэвид Гейм школе, которая была создана и аккредитована Британским Аккредитационным центром в 1974 г. Расположена в самом центре Лондона – Ноттинг Хилл (Notting Hill).

**Партнер «Виндзора» с 2005 г.**

**2 недели – 82 400 рублей**
**4 недели – 107 800 рублей**

**Стоимость полного пакета**

## Языковая школа «Инлингва» (20 лет)

Школа уже более 20 лет работает на Мальте, где английский язык – государственный. Особенностью обучения на Мальте является сочетание пляжного отдыха с профессиональным преподаванием английского языка.

**Партнер «Виндзора» с 2005 г.**

**2 недели – 67 000 рублей**
**4 недели – 103 090 рублей**

**Стоимость полного пакета**

## Языковой центр «Ханса» (42 года)

Ханса является одной из самых старых языковых школ в Канаде. Основанная в 1969 году в Торонто, школа создала идеальную атмосферу для изучения английского языка для иностранцев.

**Партнер «Виндзора» с 2009 г.**

**2 недели – 45 800 рублей**
**4 недели – 71 500 рублей**

**Авиаперелет оплачивается дополнительно.**

## Образовательный центр «Каплан» (65 лет)

Каплан – крупнейший мировой холдинг зарубежных языковых и бизнес-центров, колледжей, частных школ и университетов. Расположен в самом сердце Нью-Йорка, до недавних пор – в самом высоком здании мира Empire State Building.

**Партнер «Виндзора» с 2010 г.**

**2 недели – 61 160 рублей**
**4 недели – 99 920 рублей**

**Авиаперелет оплачивается дополнительно.**

ON-LINE Тест
Скидки/бонусы
www.windsor63.ru

МТДЦ «Вега» ☎ 73-55-99
б-р Татищева, 6 ☎ 71-10-52
ул. Ярославская, 10 ☎ 31-24-30

# ИНФОРМАЦИЯ – ОРУЖИЕ 21 ВЕКА

*В бизнес-среде для эффективной конкурентной борьбы необходимо обладать современным оружием 21 века – информацией. Ведь именно умение быстро и гибко подстраиваться под новые условия, эффективно развиваться вместе с меняющимся рынком и не вставать у него на пути – формирует важнейшие основы для эффективного и прибыльного бизнеса.*

Информация и умение управлять ей являются важнейшими факторами для эффективной работы в любой бизнес-сфере, будь то частный мелкий бизнес или крупная международная сеть. Однако стоит отметить один бизнес-сегмент рынка, где информация и умение управлять ей являются основными критериями, определяющими как саму эффективность бизнеса, так и уровень его доходности. Это международный валютный рынок FOREX (от англ. FOReign EXchange – валютный обмен), где в рабочие дни торговля не прекращается ни на минуту, а динамика курсов валют крупнейших государств и стран напрямую зависит от новостей и событий, происходящих по всему миру. И здесь умение анализировать информацию, используя макроэкономические факторы и политические события, позволяет эффективно использовать новостные факторы любой полярности для получения максимального соразмерного дохода.

Если в обычном бизнесе можно выделить, пожалуй, лишь ряд локальных новостей, непосредственно влияющих на деловую среду, то на мировых финансовых рынках значение и собственный вес имеет практически любая новость, относящаяся тем или иным образом к мировой экономике.

К примеру, военные действия в одной из крупнейших нефтяных держав оказывают поддержку ценам на нефть, растущим на опасениях инвесторов относительно снижения поставок «черного золота» странам импортерам, и напрямую влияют на курсы мировых валют, снижающихся на фоне рисков замедления темпов развития мировой экономики. Это приводит к оттоку средств из рискованных активов в золото и валюты-убежища. В свою очередь, правительства стран, чьи валюты традиционно используются в качестве «убежища», будут, во избежание чрезмерного укрепления национальной валюты, применять ответные меры в виде, например, интервенций на открытом рынке, что позволяет снизить объемы спекулятивного капитала и ослабить нагрузку на экспортные сектора экономики.

На первый взгляд, этот пример кажется взятым из учебников экономики, однако если вспомнить сценарий развития событий в Ливии, с эскалацией конфликта на близлежащие страны Ближнего Востока, то станет ясно, что на крупнейшие мировые валюты оказывает влияние не только то, что происходит в самой стране, но и те многие события, что происходят, происходили и будут происходить за пределами региона.

Землетрясение в Японии, вызвавшее стремительный рост японской иены по отношению к американскому доллару и падение европейской валюты на фоне долговых проблем Греции и Португалии. Потеря интереса инвесторов к американской валюте на фоне снижения долгосрочного кредитного рейтинга США и ужесточение мер кредитно-денежной политики в Китае – вот лишь малая часть того, что формирует взлеты и падения на валютном рынке, позволяя профессионалам эффективно получать прибыль на колебаниях курсов валют.

Ежеминутно в мире происходят сотни событий, формирующих курсовую динамику, и порой, чтобы уследить за всем, требуется достаточно много времени, знаний и умений. Однако если ваш день расписан по минутам и на самостоятельную торговлю времени нет, не стоит упускать отличную возможность дополнительного заработка на валютном рынке с помощью надежного и профессионального партнера FOREX CLUB и его уникальной услуги «Инвестиционный счет».

Как научиться находить взаимосвязь мировых событий с финансовыми рынками и грамотно инвестировать в те или иные инструменты? Верный способ – обратиться к профессионалам, к тем, кто регулярно следит за мировыми событиями, знает допустимые риски, умеет распорядиться капиталом и вовремя зафиксировать прибыль. Одними из лучших в данной сфере зарекомендовали себя специалисты Международной академии биржевой торговли, официального партнера Группы компаний FOREX CLUB в странах СНГ. Уже 15 лет они учат анализировать финансовые рынки, находить закономерности и, самое главное, смотреть на ситуацию под новым углом, видя перспективы там, где они пока еще не раскрылись или не стали достоянием общественности.

Запишитесь на бесплатный вводный семинар или индивидуальную консультацию в филиале Академии по телефону 311-511, по адресу ул. К. Маркса, д. 58 или на сайте www.forexclub.ru. Ваше обучение в Академии и последующее становление финансовым аналитиком, инвестором и трейдером под эгидой мирового бренда FOREX CLUB откроет новые горизонты и возможности, а также позволит добиться невероятных успехов в области финансового менеджмента.

ForexClub
(8482) 311 511 ул. К.Маркса, д. 58
www.forexclub.ru

# СБЕРБАНК И МАЛЫЙ БИЗНЕС: НОВЫЙ ФОРМАТ ОБЩЕНИЯ

*Малый бизнес – основа любой рыночной экономики и залог ее динамичного роста. Однако эффективное развитие малого предпринимательства невозможно без поддержки системы кредитования. Именно поэтому сегодня Сбербанк как крупнейший финансовый институт страны выстраивает совершенно новую систему работы с малым и средним бизнесом. О специфике этой работы мы побеседовали с заместителем управляющего Автозаводским отделением №8213 Сбербанка Андреем Башкевичем.*

**– Каких векторов развития в рамках кредитования малого бизнеса сегодня придерживается банк?**

– Основной вектор развития – это дальнейшая оптимизация кредитного процесса с целью повышения скорости и прозрачность принятия решений по заявкам. Еще одна наша задача – выстраивание новой системы коммуникации с клиентами. Мы стараемся показать малому бизнесу новое лицо Сбербанка. Показать, что мы уже не сберкасса и не просто расчетный банк, а финансовый консультант и помощник для каждого клиента. В рамках этой программы на базе дополнительного офиса по улице Ленина, 87 открыт первый в Поволжском регионе «Финансовый супермаркет». Это уникальный проект, который позволяет клиенту получить квалифицированные консультации специалистов в сфере налогообложения, бухгалтерской отчетности, бизнес-планирования, маркетинга и т.д. В конце года также будет открыт специализированный пункт обслуживания юридических лиц – Центр развития бизнеса. Наряду со специалистами банка здесь будут работать представители лизинговых, страховых, консалтинговых компаний.

**– В 2011 году Сбербанк существенно расширил линейку кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса. Какие из них пользуются наиболее высоким спросом?**

– Наибольшую популярность в Тольятти получил кредит «Доверие». Это беззалоговый кредит для компаний с выручкой не более 60 млн рублей сроком на 3 года и процентной ставкой 19–19,5%. Одно из ключевых преимуществ этой программы – рассмотрение заявки в течение 3 рабочих дней. С августа 2011 года мы выдали уже более 500 таких кредитов, а в ближайшее время выйдем на уровень 50–60 кредитов в месяц.

АНДРЕЙ БАШКЕВИЧ,
заместитель управляющего Автозаводским отделением №8213 Сбербанка России

Еще один востребованный продукт – совместная программа Сбербанка с правительством Республики Беларусь на покупку техники. Кредитование осуществляется под приобретаемое обеспечение. В рамках этого соглашения часть процентной ставки по кредиту (в размере ставки рефинансирования) субсидируется правительством Республики Беларусь. В прошлом году мы выдали тольяттинским предпринимателям 12 кредитов по этой программе.

**– Сбербанк первым в стране запустил проект по кредитованию стартапов – «Бизнес-старт» Расскажите подробнее об этом продукте.**

– Появление проекта «Бизнес-старт» действительно стало революцией на российском кредитном рынке. Но выдавать займы предпринимателям, не имеющим опыта, – это не только высокий риск, но и существенная нагрузка на наших специалистов, связанная с всесторонней оценкой бизнес-планов. Поэтому мы предлагаем получить финансирование для создания бизнеса «с нуля» на базе готовых решений – франчайзинговых программ. Это кафе, рестораны, бэби-клубы, предприятия автосервиса. Пока «Бизнес-старт» работает в пилотном режиме в ряде подразделений Сбербанка, в том числе и в Самарской области. Причем перечень франчайзеров в ближайшее время может быть расширен за счет региональных компаний. Мы уже ведем переговоры с тольяттинскими предпринимателями, которые имеют успешный опыт работы, и в ближайшее время их проекты могут быть включены в программу.

**– Как Сбербанк сегодня оценивает перспективы малого бизнеса в Тольятти?**

– Я считаю, что малый бизнес Тольятти имеет огромный потенциал развития. Сегодня в город приходят крупные инвестиции, растет благосостояние людей, а это в свою очередь способствует появлению новых предприятий в сфере услуг, торговли, бытового обслуживания и т.д. Сбербанк со своей стороны старается поддержать это развитие всеми силами. Не случайно 2012 год в Тольятти объявлен годом малого бизнеса. За этот период мы нацелены выдать не менее 500 кредитов на сумму порядка 500 млн рублей в данном сегменте.

СБЕРБАНК
Всегда рядом

ОАО «Сбербанк России» Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 30.08.2010. На правах рекламы

# 20 ЛЕТ ЭТАЛОННОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

*В Самарской области понятие медицинского страхования прочно связано с МСК «АСКО-ВАЗ». Произошло это по вполне объективным причинам: в области, особенно в Тольятти, «АСКО-ВАЗ» сыграла важнейшую роль в становлении обязательного и добровольного медицинского страхования. И хотя за двадцать лет работы на этом рынке у компании появилось немало достойных конкурентов, «АСКО-ВАЗ» продолжает оставаться лидером. О развитии сферы медицинского страхования на примере своей компании рассказывает генеральный директор МСК «АСКО-ВАЗ» Валерий Миляков.*

**МИЛЯКОВ ВАЛЕРИЙ ПАВЛОВИЧ,**
генеральный директор МСК «АСКО-ВАЗ»

**– Какие цели и задачи ставило перед собой руководство «АСКО-ВАЗ» в 1992 году, когда компания была основана, и как они эволюционировали со временем?**

– Нашей целью всегда было проведение в жизнь норм законодательства, касающихся медицинского страхования и, следовательно, обеспечение наших застрахованных достойным медицинским обслуживанием. В апреле 1992 года главной стоящей перед нами целью была реализация незадолго до того принятого «Закона о медицинском страховании граждан РФ» для работников ВАЗА и жителей города Тольятти. Учитывая социально-экономическую ситуацию, которая царила в стране в то время, это была не самая тривиальная задача. Тем не менее, мы с ней справились и с 1994 года «АСКО-ВАЗ» была единственной в Самарской области компанией, которая оказалась готовой исполнять все требования закона об ОМС.

Уже тогда наша деятельность не ограничивалась заключением договоров с юридическими лицами разных форм собственности и выдачей полисов застрахованным гражданам. Мы формировали и поддерживали в актуальном состоянии, используя собственные программные продукты, электронную базу данных застрахованных по ОМС, проводили медико-экономическую экспертизу страховых случаев и оплачивали счета лечебных учреждений. Сегодня, как и в самом начале нашего пути, мы стремимся обеспечивать граждан качественным и доступным медицинским обслуживанием, делая их более здоровыми, а значит и счастливыми.

**ВСЕГО В 2011 ГОДУ ЗАКЛЮЧЕНО 2 983 ДОГОВОРА ДМС С ЮРИДИЧЕСКИМИ И ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ С ОБЩИМ РАЗМЕРОМ НАЧИСЛЕННОЙ СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ ЗА ГОД 100,75 МЛН РУБ.**

**Победитель Поволжской национальной премии в области страхования «Серебряный зонт» по итогам 2008 года в номинации «Лучшая медицинская компания».**

«Серебряный зонт» – это специализированная премия, которая отражает достижения в области страхования и экономическое развитие региона. Национальная премия «Серебряный зонт» – общественная награда, учрежденная Всероссийским союзом страховщиков.

**– Для многих страховых компаний открытие программы добровольного медицинского страхования стало сложным испытанием. Как с ним справилась «АСКО-ВАЗ»?**

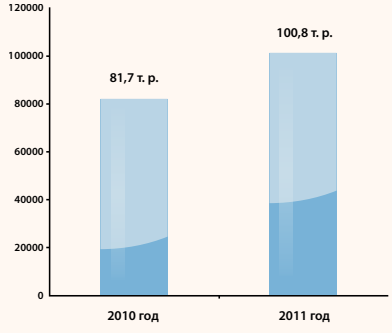
– Когда в 2000 году началось активное внедрение программ ДМС, у нас уже был наработанный опыт работы в системе ОМС, и компания «АСКО-ВАЗ» практически сразу стала лидером по продвижению ДМС в Самарской области. Одного опыта для этого было недостаточно, мы должны были доказать потенциальным клиентам достоинства этого вида страхования. На сегодняшний день большинство руководителей предприятий и организаций региона считают ДМС наиболее приемлемой системой социальной защиты своих работников.

Но произошло это далеко не сразу, а во многом благодаря многолетней кропотливой работе менеджеров и ведущих специалистов компании по разъяснению преимуществ ДМС. Сейчас самым крупным нашим клиентом как по ОМС, так и по ДМС

является коллектив ОАО «АВТОВАЗ», реализацию программ ДМС для которого компания начала в 2001 году. Кроме того, по ДМС в компании застрахованы работники 90 предприятий и организаций, в т.ч. ВОЛГОЦЕММАШ, Корпорация «ТольяттиАзот», ФиаБанк, ТЕВИС, «Лифтэлектросервис», практически все медицинские учреждения города и др.

**– В прошлом году в действие вступил новый Закон «Об обязательном медицинском страховании», согласно которому граждане вправе самостоятельно выбирать, в какой компании они хотят застраховаться. Другим важным изменением в законодательстве стало требование увеличить уставный капитал организаций, оказывающих услуги ОМС. Как новые условия повлияли на работу МСК «АСКО-ВАЗ»?**

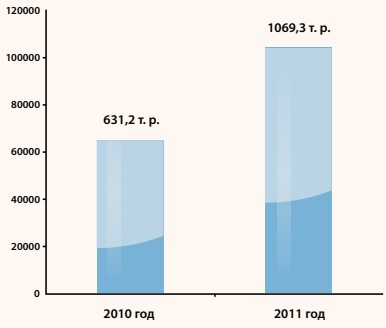
– Граждане в любом случае идут в ту компанию, в которой контроль за качеством медицинской помощи находится в числе приоритетных направлений деятельности. В 2011 году количество застрахованных по договорам ДМС по сравнению с 2010 годом выросло на 5% и достигло почти 28 тыс. человек.




Динамика страховой премии по ДМС

Несмотря на тенденцию сокращения производственных кадров в Тольятти и активизацию работы других компаний по захвату рынка обязательного медицинского страхования работающих граждан в прошлом году, нам удалось увеличить численность застрахованных по ОМС на 44,7 тыс. человек. Таким образом, у нас достаточно клиентов и, соответственно, прибыли, чтобы своевременно увеличить уставный капитал компании до требуемого законодательством уровня.

**В 2011 ГОДУ МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ ЗАСТРАХОВАННЫМ ПО ДМС ПРЕДОСТАВЛЯЛИ БОЛЕЕ 100 МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ РАЗЛИЧНЫХ ПРОФИЛЕЙ.**




Динамика страховой премии по ОМС

**– Каким образом «АСКО-ВАЗ» осуществляет контроль за качеством услуг, оказываемых лечебными учреждениями?**

– В нашей компании работает служба менеджеров по работе с лечебно-профилактическими учреждениями, в обязанность которых входят посещение госпитализированных в стационар в течение их нахождения на больничной койке и телефонный опрос по каждому страховому случаю в течение месяца после проведенного лечения. В большинстве лечебных учреждений Тольятти работают врачи-координаторы «АСКО-ВАЗ» – ответственные административные работники, которые следят за соблюдением всех условий договора между «АСКО-ВАЗ» и данным лечебным учреждением. Наши врачи-эксперты в обязательном порядке проводят экспертизу каждого счета, выставленного за лечение, а также осуществляют контроль объема и качества медицинских услуг в период госпитализации.

**– Как ведется учет застрахованных граждан в компании с таким объемом работы?**

– В МСК «АСКО-ВАЗ» создана автоматизированная информационно-аналитическая система «Медицинское страхование», которая позволила нам персонифицировать учет застрахованных граждан, учет медицинской помощи и финансовых средств, учет жалоб застрахованных, а также вести учет договоров страхования и автоматизировать работу офиса в части работы с клиентами медицинской страховой компании. Система легко адаптируется в условиях постоянных изменений законодательства в области медицинского страхования и обеспечивает защиту персональных данных застрахованных лиц. Наша АИС сертифицирована и признана лучшей в Самарской области.

**– Какие результаты дают проверки медицинских организаций, участвующих в реализации программ ОМС?**

– В прошлом году было проведено более 50,6 тысяч медико-экономических экспертиз и экспертиз качества медицинской помощи по более чем 79,5 тыс. страховым и экспертным случаям. Замечания сделаны в 35,2 тыс. случаях. По сравнению с 2010 г. почти на 20 процентов увеличилось количество выявленных нарушений в выполнении необходимых мероприятий в соответствии с порядком и стандартами медицинской помощи. Итогом работы наших экспертов в предшествующие годы стало то, что в 2011 году более чем в два раза снизилось количество непрофильных госпитализаций и на треть снизилось количество необоснованных госпитализаций.

Впрочем, наше взаимодействие с медицинскими учреждениями не сводится лишь к контролю за их работой. Ежегодно накануне Дня медицинского работника МСК «АСКО-ВАЗ» проводит конкурс среди медицинских организаций и медицинских работников разного уровня на звание лучшего в системе ДМС.

Есть у нас и другие традиции. Например, в день своего рождения, 15 апреля, медицинская страховая компания «АСКО-ВАЗ» дарит подарки мамам, родившим малышей в этот день. Каждой маме МСК «АСКО-ВАЗ» вручает полис добровольного медицинского страхования на сумму 35000 рублей. Крестников «АСКО-ВАЗ» уже 65 и мы надеемся, что эта цифра постоянно будет расти.

МЕДИЦИНСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
АСКОВАЗ

г. Тольятти, Московский пр-т, 15,
тел. (8482) 67-41-01, 27-02-03
www.askovaz.ru

# НАЧАТЬ С СЕБЯ

*Есть у россиян одна примечательная особенность: причину всех проблем, как правило, мы ищем не в себе самих, а в глобальном – в несовершенстве законодательства, привычной коррупции и прочих недостатках «системы». Мы любим философствовать об этом в кругу друзей, пространно рассуждая о судьбах России. Но мало кто из нас берет и делает, пусть даже начиная с малого, но – вполне конкретного. Что мешает, к примеру, помочь детям обрести площадку для спортивных занятий, ветеранам – купить продукты, инвалидам – установить пандусы? Пожалуй, только любовь к философии.*

## ВНУТРЕННИЙ ДОЛГ

Направление социальной ответственности бизнеса в Тольятти развивается... Наверное, как-то развивается. Делать аналитические выкладки, графики с темпами роста в данном случае попросту глупо. Кому нужны эти показатели, кому и чем они могут помочь? Есть общая, малоприглядная тенденция: зачастую бизнес как бы откупается, перечисляя некие суммы фондам, соблюдая общепринятую традицию социальной ответственности. Редко кто понимает – и главное, стремится понимать – куда и на что конкретно идут эти деньги. Так ведь проще – перечислил средства в соответствующий фонд и совесть свою утешил, и к репутации компании пару достойных черт приплюсовал.

А как приятно совмещать при случае благотворительность и собственный PR?! Накрыл, к примеру, на 9 мая сотне тольяттинских ветеранов «показательные» столы, подарил старушкам пакетики с логотипами компании, нанял грамотных организаторов – и общественный резонанс обеспечен. Социальная ответственность в действии, что тут скажешь.

Конечно, в свете сегодняшней государственной политики (скорее даже, в её отсутствии) в сфере поддержки социального направления деятельности частных компаний, выходит, что всё это остается личным уделом отдельно взятых руководителей. И упрекать бизнес в недостаточной соцподдержке общества, наверное, нельзя. Хорошо, если вообще что-то дают или делают – особенно после пережитого кризиса и прочих наших глобальных проблем. Ведь по своей сути социальная ответственность бизнеса – это внутренний этический принцип каждой отдельно взятой компании, и чаще этот принцип идёт все-таки от личности, моральных норм и ценностей руководства. В реалиях нашей страны пока это только долг внутренний, перед самим собой.

## ДЕЛО ЧЕСТИ

Золотое правило: хочешь кому-нибудь помочь – начни со своих истоков. Например, всем известно, как немного у подрастающего поколения возможностей для собственного развития – общеобразовательного, культурного, спортивного. И если в крупных городах небольшое количество государственных секций компенсируется частными центрами, то в таких посёлках, как Новосемейкино (Красноярский район Самарской области, всего в нескольких десятках километров от крупных городов области), эта проблема стоит остро. Детям попросту некуда пойти, улица – единственная «площадка» для развития, и последствия этого чаще всего печально предсказуемы. Поэтому в один прекрасный момент тольяттинский холдинг Akron Metal Group во главе с

**ПО СВОЕЙ СУТИ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА – ЭТО ВНУТРЕННИЙ ЭТИЧЕСКИЙ ПРИНЦИП КАЖДОЙ ОТДЕЛЬНО ВЗЯТОЙ КОМПАНИИ, И ЧАЩЕ ЭТОТ ПРИНЦИП ИДЁТ ВСЕ-ТАКИ ОТ ЛИЧНОСТИ, МОРАЛЬНЫХ НОРМ И ЦЕННОСТЕЙ РУКОВОДСТВА.**

генеральным директором Павлом Анатольевичем Морозовым постановили: построить в Новосемейкино в течение двух лет современный футбольный комплекс, оснащенный современным искусственным газоном, тренерской, раздевалками и душевыми для ребят, а также оборудованием и инвентарем, позволяющим заниматься на поле круглый год. Из местных ребят были организованы команды, которые отныне занимаются на поле чуть ли не ежедневно. Для кого-то из них это возможность реализовать свою энергию, а для некоторых – реальный шанс раскрыть свой талант и найти себя на арене большого футбола. Идея, разумеется, возникла не на пустом месте – мечты о такой спортивной площадке озвучивались давно и многими, не понаслышке знакомыми с проблемами юношества, людьми. Кроме того, тема спорта была близка и Akron Metal Group, сотрудники и руководство которого регулярно участвуют и организуют собственные спортивные состязания.

По сути, это стало настоящим делом чести и даже своеобразным вызовом – за такой короткий срок и полностью своими силами реализовать масштабный проект с дальнейшей поддержкой направления. Ведь подарить детям некую площадку недостаточно, для развития и жизнеспособности идеи необходимо постоянное присутствие в проекте. Сегодня спортивная площадка в Новосемейкино – Детский футбольный клуб «Акрон» – это подшефное направление деятельности холдинга Akron Metal Group.

Детский футбольный клуб «Акрон» можно назвать настоящей достопримечательностью всей области. На футбольном поле в Новосемейкино уже проходят соревнования губернского уровня, например зимний турнир на призы ФСЦ «Чайка» среди юношей 2002-2003 г.р., в котором новосемейкинские мальчишки, занимающиеся в клубе всего лишь с сентября прошлого года, уступили только самарским «Крыльям». Но дело, конечно, не в турнирах и местах. Главное – это возможность, возможность развиваться и расти.

Площадка Детского футбольного клуба «Акрон» проходит по стандартам мини-футбола FIFA, и в перспективе может принимать серьезные соревнования общероссийского и даже международного уровня. Например, уже этим летом здесь пройдет 2-й этап Всероссийского чемпионата «Кожаный мяч».

Определенное действие принесло плоды: в области зародилась новая спортивная школа, значительная часть детей получила возможность полноценного физического развития, а отдельные по-настоящему талантливые ребята открыли себе дорогу в большой спорт: на турниры в Новосемейкино приезжают тренеры известнейших футбольных команд «Крылья Советов» и Академии им. Коноплёва. У детей есть будущее – а это ли не счастье?

## НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ

Делая что-то для других людей, не нужно чего-то ждать в ответ. В первую очередь, ты делаешь это для себя.

Деньги не решают в этой жизни всё, как бы ни банально это звучало. Поэтому не всегда и выраженная в определённой сумме помощь будет истинной помощью. Иногда лучше сделать что-то конкретное, разобравшись в проблеме и поняв, чем именно ты можешь помочь.

Например, это может быть, как и в случае с холдингом Akron Metal Group: кроме проекта детского футбольного клуба, это помощь в осуществлении поездок на российские и зарубежные фестивали маленьких артистов и начинающих звезд спорта, поддержка отдельно взятых больных детей и малоимущих семей, организация доставки продуктов питания ветеранам и так далее. Этот список можно продолжать и продолжать. И в той или иной степени каждый из нас может делать подобное. Ведь что-то изменить в своей стране, области, городе можно, просто оглянувшись вокруг, начав с малого. Начав с себя.

*Наталья Логинова*

# ВЫШЕ ЛИЧНЫХ ИНТЕРЕСОВ

*В Тольятти вручение «Сердца Ротари» уже давно стало доброй традицией. 15 марта в «Парк Отеле» состоялась очередная церемония вручения лауреатам Почетных знаков в виде символического золотого сердца, памятных медалей и дипломов. На мероприятии присутствовали члены Ротари-клуба Тольятти с супругами, члены INNER WHEEL Клуба.*

*Награды лауреатам «Сердца Ротари» вручали Президент Ротари-клуба Тольятти в 2011-2012 гг. Валерий Миляков и члены клуба, номинировавшие достойных тольяттинцев на награду. Номинантами ежегодной церемонии «За взаимопонимание и мир – 2012» в Тольятти стали:*

**Евгений Алексеевнин**, завотделением реанимации новорожденных ГКБ №5. На «Сердце Ротари» номинирован главным врачом МУЗ ГКБ № 5 мед. ВАЗа Николаем Ренцем.

**Дмитрий Лескин**, преподаватель кафедры философии, доктор философских наук, кандидат богословия, протоиерей, директор Православной классической гимназии; с 2008 г. – ректор Поволжского православного института им. Святителя Алексия, Митрополита Московского. Номинирован секретарем Ротари-клуба Тольятти, директором центра экономического развития ТГУ Александром Помещиковым.

**Олег Судаков**, заслуженный тренер России по фигурному катанию (ШВСМ №4), педагог, фигурист в прошлом, бронзовый призер чемпионата России, бывший тренер чемпиона мира 2009 г. и бронзового призера Олимпийских игр 2010 г. по спортивным танцам на льду Максима Шабалина.

**Мария Симонова и Дмитрий Драгун**, кандидаты в мастера спорта по фигурному катанию (ШВСМ №4), бронзовые призеры зимних юношеских Олимпийских игр в Инсбруке (Австрия) по спортивным танцам на льду (тренер – Судаков О.И.). Награды им вручил Михаил Ванштейн.

**Татьяна Сапожинская**, заслуженный работник культуры, директор школы и образцового ансамбля танца «Самоцветы». Номинирована гендиректором ООО «Экспо-Тольятти» Василием Воронским.

**Байрам Саламов**, художник, член Творческого союза художников России. Награду вручил президент Ротари-клуба Тольятти, генеральный директор ООО МСК «АскоВАЗ» Валерий Миляков.

**Любовь Белякова**, директор ЗАГСа Центрального района. Номинирована президентом ФВС «Партнерство» Вадимом Соколовым.

**Вячеслав Катрук**, полицейский патрульно-постовой службы Центрального РУВД. Служил в разведроте на границе Дагестан – Чечня. Награжден медалями и знаками отличия. Во время пожара в Центральном районе вместе с товарищем спас жизни целой семье.

**Артём Туманов**, участковый уполномоченный ОП №24 Управления МВД России г. Тольятти, лейтенант полиции. Участвовал в кампании на Северном Кавказе, награжден знаками отличия: за отличие в службе, как участнику боевых действий, наградой за служение в отдельном разведочном батальоне специального назначения.

Награды полицейским вручил председатель правления ООО КБ «Эл банк», председатель Общественного совета при УМВД по г. Тольятти Анатолий Волошин.

ПАРК ОТЕЛЬ
гостиничный комплекс

Парк Отель -
в лучших традициях
гостеприимства!

Тольятти,
Портпоселок, ул. Комзина, 6
Тел. (8482) 48-93-43,
48-97-97, 48-99-86
E-mail: bronparktlt@mail.ru
Http: www.park-otel.com

**В истории Тольятти молодое поколение всегда играло особую роль. Именно на энтузиазме молодежи были воздвигнуты Жигулевская ГЭС, ВАЗ и другие крупные предприятия города. Именно «вчерашние студенты» в конце 80-х годов на свой страх и риск создавали первые частные компании, положив начало формированию тольяттинского бизнес-сообщества. Сегодня на смену этой «старой гвардии» приходит новое поколение молодых руководителей со своими амбициями, своим видением мира и принципами работы. Мы продолжаем проект «Молодые руководители», начатый в предыдущих выпусках, и представляем вам его новых участников. Тех, кто будет определять будущее Тольятти на новом этапе его развития.**

Фотосъемка проведена в интерьере школы иностранных языков Windsor

**ИГОРЬ ВОЛОШИН,**
директор студии стратегического брендинга Be!Five

**ОБРАЗОВАНИЕ:**

2002–2008 гг. – Тольяттинская академия управления, специальность «Менеджмент организации».

2006 г. – семестр в IBS Budapest по специальности Marketing

2010–2011 г. – Bath Spa University (Великобритания), MA Brand Development

**КАРЬЕРА:**

2007–2010 гг. – руководитель центра по связям с общественностью ЗАО «ФИА-БАНК»

С 2008 г. – директор студии стратегического брендинга Be!Five

**– Игорь, вы – представитель той части современного поколения, которой понятен западный менталитет, которая получила образование на Западе, прекрасно владеет английским языком… Вы вполне могли бы остаться жить и работать за границей, но предпочли вернуться в Тольятти. Почему?**

– Четно признаюсь, я уезжал учиться в Великобританию с мыслью, что не вернусь жить ни в Тольятти, ни даже в Россию. Я регулярно просматривал списки вакансий английских креативных агентств и интересовался особенностями построения собственного бизнеса на острове. Но пробыв за границей какое-то время, понял, что никогда не буду там «своим», а главное, не смогу сделать ничего особенно значимого для них. Дело в том, что жизнь в Англии, да и во всей Европе, идет очень спокойно и размеренно. Движение по карьерной лестнице большинства британцев расписано на 10 лет вперед. Чтобы вырваться за эти рамки, нужно быть сверхгением. Я – не сверхгений, но и работать пять лет на «чужого дядю», чтобы получить возможность начать собственный бизнес, особого смысла не вижу.

Во многом желанию вернуться обратно я обязан моему преподавателю Полу Минотту, который помог мне взглянуть на Россию по-новому. Он всегда с большим уважением говорил и о нашей стране, и о ее истории. Он часто повторял: «У вас в России так здорово. Так много всего можно сделать, так много можно экспериментировать. У вас жизнь кипит!». Только за границей я понял, что это действительно так. В России непаханное поле возможностей, надо просто выбрать свой участок и начать возделывать его – результат не заставит себя ждать.

**– Почему вы все же вернулись в Тольятти, а не выбрали Москву или Санкт-Петербург?**

– Мне очень нравится энергетика Москвы. Я часто заезжаю туда, чтобы подзарядиться новыми идеями, пообщаться с людьми. Но, на мой взгляд, жить в столице и при этом остаться нормальным человеком достаточно сложно. Я слишком эмоциональный человек и не умею абстрагироваться от окружающего мира, все принимаю близко к сердцу. Москву можно сравнить с большой машиной с отходами. Чтобы найти там точку опоры, надо сначала взять лопату и разгрести себе место в этих

МОЛОДОЕ ПОКОЛЕНИЕ ПЫТАЕТСЯ ВЫРАЗИТЬ ЛЮБОВЬ К ГОРОДУ ЧЕРЕЗ СВОЮ РАБОТУ, СВОИ АМБИЦИИ, СВОЕ СТРЕМЛЕНИЕ ЧТО-ТО ПОМЕНЯТЬ. ДА, ИНОГДА НА ЭТОМ ПУТИ МЫ СОВЕРШАЕМ ОШИБКИ, ПОТОМУ ЧТО ПЫТАЕМСЯ ВЕЗДЕ УСПЕТЬ И ВСЕ ПОПРОБОВАТЬ.

отходах. Сделать карьеру в Москве можно, за редким исключением, только идя по головам и забыв о принципах. Я так жить не хочу. Строить же собственный бизнес «с нуля», да еще и в одиночку, практически невозможно. Поэтому я предпочел остаться в Тольятти. Здесь значительно больше возможностей.

И еще одна причина – то необъяснимое чувство патриотизма, которое у меня, как ни странно, сформировалось за границей. Этот патриотизм проявляется несколько иначе, чем у наших родителей. Мы выросли совсем в другой стране – с другими ценностями, другим менталитетом, другой культурой. Поэтому в нас не заложено то чувство патриотизма, которое есть в старшем поколении. Мне кажется, молодое поколение пытается выразить любовь к городу через свою работу, свои амбиции, свое стремление что-то поменять. Да, иногда на этом пути мы совершаем ошибки, потому что пытаемся везде успеть и все попробовать. Но, наверное, это и хорошо, ведь на неуемной энергии молодежи и строился Тольятти.

**– Почему в качестве основной сферы своей деятельности вы выбрали именно брендинг?**

– Меня всегда интересовала такая вещь, как управление вниманием – вниманием к людям, компаниям, событиям. Поэтому еще студентом Тольяттинской академии управления я начал изучать суть работы информационных потоков и выстраивания коммуникаций. На третьем курсе я попал по программе обмена в Будапешт, где познакомился с маркетингом коммуникаций и сервиса. В России такого понятия долгое время вообще не существовало, да и сейчас о нем редко кто вспоминает. Глубокое изучение маркетинга сервиса в итоге и привело меня к брендингу.

Суть брендинга заключается в управлении формированием у потребителя образов, ассоциаций и эмоций по отношению к продукту, услуге, компании или человеку. Именно эмоции, которые несет бренд, делают его уникальным. При этом, на мой взгляд, истинный брендинг не может быть основан на искусственно созданных ценностях. По-настоящему сильный бренд возникает только тогда, когда ты находишь в нем что-то уникальное, ту самую изюминку, которой нужно гордиться. Например, большинство компаний, производивших компьютеры и мобильные телефоны, в продвижении своей продукции отталкивались исключительно от технологий – «наша техника мощнее, быстрее и т.д.». И только Apple заявила «Think Different» («Думай иначе») и предложила потребителям нечто большее, чем просто технологии.

В 2009 году я попал в Москву на конференцию «Hi-brand», где случайно встретился со знакомым лондонским бренд-консультантом Мартином Свенсоном. Неожиданно он пригласил меня выпить кофе с ним и его боссом из Нью-Йорка Аланом Сигелем, легендой в мире брендинга. Он начинал заниматься построением брендов в те времена, когда такого понятия даже не существовало. Мы проговорили с ним несколько часов. Я увидел человека, который своей работой стремится сделать мир проще и лучше. Он разрабатывает для правительства США средства упрощения коммуникации, к примеру, между налоговыми органами и налогоплательщиками. Эта встреча убедила меня, что я выбрал правильный путь, и заставила поставить перед собой новые цели.

Работая в ФиаБанке, я постарался применить эти технологии на практике – что-то получалось, что-то нет. Но на определенном этапе я понял, что не могу заниматься брендингом в рамках одного только банка, поскольку это слишком жесткая структура. Мне не хотелось каждый раз доказывать важность того или иного шага для развития бренда, хотелось работать с людьми, которые сами это прекрасно понимают и готовы на нестандартные шаги. Так в 2008 году появилась студия стратегического брендинга Be!Five. За это время мы реализовали немало проектов, которыми можно гордиться.

**– Над какими бренд-проектами вы работаете сейчас?**

– Один из последних наших проектов – создание бренда для компании по доставке блюд японской, китайской и узбекской кухни «Панда». Сама по себе бизнес-идея доставки еды очень проста, и реализовать ее можно с минимальными затратами. Но нам хотелось организовать именно максимально качественный сервис – чтобы удовольствие от заказа и доставки было ничуть не меньше, чем от вкусной еды. Для этого мы придумали очень интересный и запоминающийся образ, сделали удобный информативный сайт и оригинальную упаковку, оживили коммуникации с клиентами. Поэтому заказывая еду у «Панды», человек получает не просто набор блюд, а еще и позитивные эмоции. Здесь важны все точки коммуникации – автомобили доставки с нарисованными пандами, ощущения от прикосновения к бумажным пакетам, китайские коробочки для лапши, знакомые по западным сериалам и т.д.

Именно вложения в брендинг позволили проекту выйти на прибыль в течение первого же месяца работы. Я лично слежу за интернет-заказами и знаю, что у «Панды» много постоянных клиентов, в том числе тех, кто заказывает еду каждый день.

**– Как тольяттинские компании относятся к брендингу?**

– К сожалению, большинство не только тольяттинских, но и российских бизнесменов не понимают, что брендинг – эффективный бизнес-инструмент. Конечно, есть минимальные представления о том, что у компании должен быть логотип, слоган, сайт. Но даже они воспринимаются лишь как обязательные расходы, а не инвестиции. Поэтому пока к нам чаще всего обращаются за дизайнерскими услугами. Наша задача в этом случае – постараться донести до клиента, что одного дизайна недостаточно и для успешного развития нужен целый комплекс действий. Вложения в создание бренда, безусловно, гораздо выше, но и конечный результат будет намного лучше.

**– Вы себя в этом бизнесе видите через 10-15 лет?**

– Вряд ли брендинг станет моей основной сферой деятельности. Но сегодня именно он помогает мне взглянуть на сам бизнес с новой точки зрения. Работая с клиентами, я глубоко вникаю в суть бизнеса и способы продвижения различных видов товаров и услуг, вижу все плюсы и минусы того или иного подхода. Думаю, когда-нибудь это позволит мне создать собственный бизнес на качественно новом уровне.

**В РОССИИ НЕПАХАННОЕ ПОЛЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ, НАДО ПРОСТО ВЫБРАТЬ СВОЙ УЧАСТОК И НАЧАТЬ ВОЗДЕЛЫВАТЬ ЕГО – РЕЗУЛЬТАТ НЕ ЗАСТАВИТ СЕБЯ ЖДАТЬ.**

Be!Five branding
BF
branding@befive.ru
(8482) 95-33-72
befive.ru

**ОЛЬГА НЕСТЕРОВА,**
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, Москва.
С 2010 г. – директор загородного дома-ресторана «Усадьба».
С 2011 г. – директор бутик-отеля Familia
2011 г. модератор проектной работы корпоративных образовательных программ Московской школы управления «Сколково».

**Награды:** в составе команды ТАУ призер международного финала конкурса «Студенты в свободном предпринимательстве» (SIFE) Амстердам, 2002 г.
Значок «Альпинист России».

**Увлечения:** альпинизм, парашютный спорт, горные лыжи, теннис.

**– Ольга, два года назад вы оставили работу в производственной компании и взялись за управление загородным домом-рестораном «Усадьба». Как изменился за это время сам проект?**

– Все это время мы не стояли на месте и продолжали развиваться, экспериментировать, искать новые идеи и направления. Безусловно, «Усадьба» сохранила все лучшее из того, что было заложено в ее концепции еще при открытии. Это по-прежнему ресторан с изысканной кухней, системой европейского сервиса и особой семейной атмосферой. Но при этом за последние два года мы стали значительно ближе к нашим клиентам – организовали доставку блюд и выездное обслуживание мероприятий.

Следующей ступенькой в развитии стало открытие в августе 2011 года бутик-отеля Familia. С его появлением мы поняли, насколько широко можем раздвинуть рамки проекта. Сегодня это уже не только ресторан, это целый комплекс разных видов услуг в сфере гостеприимства. При этом перед нами открылись новые горизонты, появилось еще больше идей. На стене в моем кабинете висит «карта», где расписаны наши планы развития на 5 лет вперед. Это и строительство причала для катеров, и обустройство парка рядом с отелем, и многое другое. Мы знаем, что формат нашего ресторана нравится очень многим жителям Тольятти, но им не всегда бывает удобно выбираться в с. Ягодное. Поэтому сейчас мы работаем над проектом, который позволил бы перенести принципы работы «Усадьбы» непосредственно в город в новом формате.

**– В чем кроется суть концепции бутик-отеля Familia?**

– Останавливаясь в сетевых гостиницах, иногда очень сложно бывает понять даже то, в какой стране ты находишься. Отель Hilton в Лондоне мало чем отличается от отеля Hilton в Москве: стандартные номера, стандартный сервис. Бутик-отель – это новая форма отельного бизнеса, получившая широкое распространение в странах Европы.

Бутик-отель рассчитан на небольшое количество гостей и, как правило, не принадлежит к гостиничным цепочкам. Но его главная отличительная черта – индивидуальность во всем: в архитектуре, дизайне, обслуживании. Каждый бутик-отель обладает своей неповторимой атмосферой. Для наших постояльцев мы стараемся создать ощущение домашнего уюта, что выражается, прежде всего, в персонализированном сервисе. Когда гости приезжают к нам в первый раз, мы запоминаем все их предпочтения: время завтрака, любимые блюда, сорт минеральной воды и т.д. Возвращаясь к нам, они могут быть уверены, что получат сервис, полностью соответствующий их ожиданиям. Мы еще продолжаем работать над концепцией бутик-отеля Familia в плане дизайна и оформления номеров. Но уже сейчас можно с уверенностью сказать, что это очень удачный проект. Самый главный показатель его успеха в том, что у нас растет количество постоянных клиентов.

**– Стремление экспериментировать, открывать для себя новые направления деятельности – эти качества в большей степени присущи молодым руководителям?**

– Мне кажется, да. Старшее поколение мыслит совсем другими категориями. Зачастую ему просто не хочется ничего менять в своем устоявшемся мире. Раздвигать рамки, нарушать устоявшиеся правила – это удел молодых. Тем более что для этого у нас есть все необходимое. Мы в большей степени открыты миру и всему новому, больше общаемся, больше путешествуем, владеем новыми знаниями и технологиями. Мы знаем, что у нас впереди еще целая жизнь, поэтому не боимся падать и набивать себе синяки и шишки.

РАЗДВИГАТЬ РАМКИ, НАРУШАТЬ УСТОЯВШИЕСЯ ПРАВИЛА – ЭТО УДЕЛ МОЛОДЫХ. ТЕМ БОЛЕЕ ЧТО ДЛЯ ЭТОГО У НАС ЕСТЬ ВСЕ НЕОБХОДИМОЕ. МЫ В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ОТКРЫТЫ МИРУ И ВСЕМУ НОВОМУ, БОЛЬШЕ ОБЩАЕМСЯ, БОЛЬШЕ ПУТЕШЕСТВУЕМ, ВЛАДЕЕМ НОВЫМИ ЗНАНИЯМИ И ТЕХНОЛОГИЯМИ.

**– Ольга, у вас прекрасное образование, огромный опыт работы, полная самостоятельность в жизни. Почему вы все же остались в Тольятти, а не уехали жить в столицу или за границу?**

– Два года назад, когда я только-только завершила обучение в Швейцарии, у меня еще оставались сомнения, что ресторан в Тольятти – это именно та сфера деятельности, которой я хочу заниматься. Но по мере работы пришло осознание, что это действительно «мое». Я поняла, что не хочу никуда уезжать, а хочу заниматься развитием именно этого проекта.

Наверное, в этом есть и какая-то доля чувства ответственности за семейный бизнес, за родной город. Мы на самом деле ощущаем свою причастность к развитию Тольятти. Создавая ресторан и отель с европейским сервисом, высоким качеством продуктов и услуг, мы рабо-

таем над повышением культуры потребления и повышаем имидж города. В Тольятти последнее время приезжает много иностранцев, которые привыкли к определенному уровню обслуживания. Побывав в «Усадьбе», они понимают, что наш город – далеко не захолустная провинция.

**– Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать руководитель бизнеса в сфере гостеприимства?**

– Самое главное – это любовь к людям. Причем очень важно, чтобы это качество было присуще не только руководителю, но и всему персоналу. Ресторанный и гостиничный бизнес – это те сферы, где все строится на эмоциях и впечатлениях клиента. Гости сразу чувствуют, когда им рады искренне, а не на показ. Нужно уметь почувствовать настроение каждого гостя, предугадать его желания, сделать все, чтобы он чувствовал себя как в гостях у близких друзей.

**– А как насчет креативности?**

– Ресторанный и гостиничный бизнес по своей сути достаточно консервативны. Есть определенные правила обслуживания, ценообразования, сервиса и т.п., которые необходимо соблюдать. Кроме того, нельзя не учитывать специфику нашего города, где новые веяния приживаются довольно долго и трудно. Это не Нью-Йорк и даже не Москва, где можно смело открывать ресторан, в котором царит полная темнота или при входе надо обязательно надевать тапочки. Конечно, можно экспериментировать с интерьером или меню, но в рамках привычного.

На мой взгляд, в сфере гостеприимства гораздо важнее уметь отслеживать новые тенденции. Например, сейчас популярность набирает идея экологически правильного питания. Все больше людей стремится есть максимально натуральную и полезную пищу. Поэтому в ресторане «Усадьба» многие блюда готовятся из овощей, фруктов и зелени, выращенных в близлежащих домашних хозяйствах.

**– Вы не первый год занимаетесь альпинизмом, недавно совершили восхождение на самую высокую вершину Южной Америки – гору Аконкагуа. Ваше увлечение помогает вам в бизнесе?**

– Альпинизмом я увлеклась еще во время учебы в Тольяттинской академии управления благодаря ее бывшему ректору Андрею Евгеньевичу Волкову. Он сам заядлый альпинист и своей любовью к горам заразил многих студентов.

Конечно, занятие альпинизмом закаляет характер, учит действовать и принимать решения в непростых ситуациях. После подъема на гору Аконкагуа, высота которой составляет почти 7000 метров, я поняла, что могу все. Если поставить себе цель и двигаться к ней несмотря ни на что, то обязательно ее достигнешь.

Подъем на вершину – это совершенно особый опыт. Происходит полный отрыв от реальности. В горах не работает телефон, нет Интернета, поэтому появляется возможность оглядеться и, так сказать, «с высоты» проанализировать свою жизнь, свой бизнес. Я на многие вещи начала смотреть совсем по-другому.

Вообще, в бизнесе и альпинизме очень много общего. Например, и там, и там есть такое понятие, как «зона некомфорта». Именно переход в зону некомфорта заставляет двигаться вперед.

А еще подъем в гору – это вовсе не постоянное движение вверх, как многие думают. Чтобы восхождение прошло без плачевных последствий, требуется акклиматизация. Поэтому альпинисты ходят «вверх-вниз», то есть поднимаются на одну высоту, затем немного спускаются, потом поднимаются на следующую, более высокую точку и т.д. Также и в бизнесе – чтобы покорить самую высокую вершину, нельзя все время рваться вперед, вверх. Надо подняться на одну гору, спуститься, отдохнуть, набраться сил, оценить свои ошибки, учесть промахи и только потом можно идти покорять следующую высоту.

БУТИК-ОТЕЛЬ FAMILIA - ВСЕГДА ОТКРЫТЫ ДЛЯ ВАС!

BOUTIQUE HOTEL FAMILIA FAMILIAHOTEL.RU

Тольятти, с. Ягодное, ул. Садовая, 44
8(8482) 63-00-28, 63-23-84 Familiahotel.ru

- Неизменный уровень сервиса на протяжении 6 лет
- Размещение в отеле европейского класса Familia
- Итальянская и русская кухни ресторана «Усадьба»
- Проведение праздника любого формата
- Ресторан выездного обслуживания
- Организация бизнес-мероприятий
- Доставка блюд

МОЙ СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ КАРЬЕРНЫЙ РОСТ ХОРОШО ИЛЛЮСТРИРУЕТ ПОЛИТИКУ «ТОЛЬЯТТИ ТЕЛЕКОМ» КАК КОМПАНИИ, КОТОРАЯ ДАЕТ КАЖДОМУ СОТРУДНИКУ ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ РАЗВИТИЯ.

**СВЕТЛАНА КОРНЕЙЧЕНКО,**
коммерческий директор
ЗАО «Тольятти Телеком»

**ОБРАЗОВАНИЕ:**
В 2006 году – окончила Российский государственный гуманитарный университет, специальность «Экономист».

**КАРЬЕРА:**
Февраль – сентябрь 2004 г. – оператор в абонентском отделе ОАО «Волга Телеком».

Сентябрь 2004 – март 2005 г. – менеджер по работе с корпоративными клиентами ЗАО «Тольятти Телеком».

Март – декабрь 2005 г. – ведущий менеджер по работе с корпоративными клиентами ЗАО «Тольятти Телеком».

Январь – апрель 2006 г. – начальник коммерческого отдела ЗАО «Тольятти Телеком».

С 2006 по н. в. – коммерческий директор ЗАО «Тольятти Телеком».

**– Светлана, ваша карьера весьма показательна для руководителей «нового поколения». Уже в 22 года вы заняли должность коммерческого директора в быстро развивающейся телекоммуникационной компании...**

– Да, действительно, нынешней должности я достигла всего за два года – так сложились обстоятельства. И я рада, что на этом пути мне не пришлось «идти по головам». Мои бывшие руководители меняли место работы или уходили на повышение в стенах нашей компании. А я как специалист, владеющий ситуацией и информацией, занимала их место, продвигаясь по карьерной лестнице.

Мой стремительный карьерный рост хорошо иллюстрирует политику «Тольятти Телеком» как компании, которая дает каждому сотруднику возможность для развития.

**– Но инициатором этого развития должна быть не столько компания, сколько сам человек?**

– Конечно. Я считаю, что многого в этой жизни могут добиться только люди, обладающие активной жизненной позицией. Если каждый день стремиться прожить по максимуму, сделать больше, чем было запланировано, успех не заставит себя ждать.

**– Кто повлиял на ваше становление как личности, профессионала?**

– На мою личность в первую очередь повлияла моя мама. Несмотря на то, что растила она меня одна, мама смогла научить меня не бояться работы, быть целеустремленной и активной во всех сферах жизни. В школе и в институте я всегда интересовалась общественной жизнью: организовывала праздники, принимала участие в спортивных соревнованиях, с 13 лет работала во время каникул, параллельно со средней школой я училась в бизнес-школе. И сейчас, несмотря на в разы возросшую занятость, я нахожу время для дел, напрямую не связанных с моей профессией.

Многих своих учителей в профессии я встретила в нашей компании. Один из них – это, конечно, Тихонов Владимир Иванович, генеральный директор ЗАО «Тольятти Телеком». Для меня он – пример руководителя наивысшего профессионального уровня.

**– Благодаря работе вашей дирекции ЗАО «Тольятти Телеком» в последние годы показывает высокий прирост клиентской базы на конкурентном рынке телекоммуникаций. Какие профессиональные секреты помогают вам достичь этого?**

– В первую очередь, это работа в команде. Именно формированию сплоченной команды я уделяю максимум внимания и времени. Все мои сотрудники постоянно проходят обучение в области активных продаж. Часть тренингов мы организуем с привлечением внешних специалистов – например, недавно мы обучались у известного бизнес-тренера Александра Левитаса, а часть тренингов веду лично я, как практик прямых продаж, хорошо знающий их специфику, а также особенности работы нашей компании. Мы всем коллективом делаем общее дело и стараемся делать его хорошо. И наши клиенты это ценят. Наших менеджеров клиенты знают «в лицо».

Это мы называем клиентоориентированностью. Сейчас это очень «модное» в бизнес-среде слово, его используют многие компании. Но для «Тольятти Телеком» это не просто девиз, а реальная политика в работе. Для каждого клиента, вне зависимости от его социального статуса и уровня его компании, мы старательно подбираем оптимальное предложение. При этом мы всегда оперативно реагируем на запросы клиентов – это стиль нашей работы.

**– Тяжело ли совмещать жизнь молодой активной девушки и успешной бизнес-леди? Хватает ли вам времени на личную жизнь и семью?**

– Вы знаете, я в этом особой сложности не вижу, главное – грамотно расставлять приоритеты. Видимо, у меня получается, поэтому я счастлива в браке и успешна в работе. Помимо работы и семьи, я стараюсь находить время для самообучения, а также отдыха в компании друзей и близких. Также стараюсь уделять время занятиям спортом, хотя, если честно, не всегда получается, и тогда я жалею, что в сутках всего 24 часа.

Я очень благодарна моему мужу за поддержку, которую он мне оказывает, он является стимулом для моего развития, карьерного роста и самосовершенствования. Гораздо проще быть молодой и успешной, когда рядом есть человек, полностью разделяющий твои взгляды и стремления.

totel
тольятти телеком
г. Тольятти, ул. Свердлова, 41,
тел. (8482) 27-00-00
www.totel.ru

реклама

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 29.11.2002 г.

# AVANGARD CASH-CARD

## УНИКАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

- **Получение наличных** – в любом офисе и банкомате Банка
- **Cash-Card** – удобная замена чековой книжки
- **Внесение выручки** – в любом офисе Банка, в вечернее время и выходные дни
- **Наличные операции** – проведение операций по ПИН-коду, без паспорта
- **Мгновенное зачисление** внесенных денежных средств
- **Заказ наличных** – через Интернет
- **Внесение средств** физическими лицами на счет предприятия (оплата товаров и услуг)

# АВАНГАРД ИНТЕРНЕТ-БАНК

### ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ

**on-line обработка ведомостей, эмиссия карт**
**зачисление зарплат – БЕСПЛАТНО, кредит**
**на зарплату – 7 % годовых, на срок до 25 дней**

### ОВЕРДРАФТ

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

### ИНТРАДЕЙ

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

### КОНВЕРТАЦИЯ

**on-line покупка/продажа, конвертация**
**валюты по текущему биржевому курсу**
**комиссия – от 0,15%****

- Подключение к Системе – бесплатно, абонентская плата – не взимается
- Система обеспечивает полную безопасность (SSL-протокол, THAWTE)
- Вход – с любого компьютера, программное обеспечение – не требуется
- Полная совместимость (импорт/экспорт данных) с программой «1 С»
- On-line мониторинг еще не зачисленных средств из других банков
- Консолидированное управление счетами, визирование, бюджетирование

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

Подробности на сайте www.avangard.ru

## БАНК АВАНГАРД

Более 230 офисов в 45 регионах

**8 800 555 99 93**
(звонок по России бесплатный)
**(8482) 51 15 00**
**www.avangard.ru**

# БОЛЬШЕ ЧЕМ КАПИТАЛ

*Здоровье – это начальный капитал, которым располагает каждый деловой человек. Однако успешное ведение бизнеса или развитие карьеры, которые самым позитивным образом влияют на прирост материальных капиталов, здоровье, как правило, только уменьшают.*

Пару десятилетий назад к профессиям, которые требуют «особого напряжения» и, соответственно, относятся к группе повышенного риска, причисляли только авиадиспетчеров да машинистов поездов. Сегодня в состоянии постоянного стресса живут целые социальные группы: руководители предприятий, банкиры, предприниматели, политики... За успех в своей деятельности большинство из них расплачивается своим здоровьем.

Сформировался даже круг «профессиональных заболеваний» делового человека: язвенная болезнь, псориаз, бронхиальная астма, повышенное давление, нейроциркуляторная дистония, ишемическая болезнь сердца, половые расстройства. Все они так или иначе порождаются постоянными стрессами, напряжениями, «комплексом одиночки», сидячим образом жизни, недосыпами, нерегулярным питанием.

Десятилетия назад на Западе в деловых кругах появилось выражение: «он уже настолько богат, что может позволить заниматься собой». Сейчас там (да и у нас тоже) продвинутый деловой человек предпочитает не доводить дело до крайностей и не вкалывать, что называется, на износ. Здоровье стало не только насущной потребностью и своеобразным хобби для особо обеспеченных. Оно стало неотъемлемой частью имиджа делового человека, наравне с престижным дорогим авто и умением быстро принимать выгодные для бизнеса решения.

Любая проблема должна иметь адекватный ответ. Понятно, что изменить уровень стресса и образ жизни деловому человеку зачастую невозможно: «правила игры» устанавливает не только он один, но и государство и бизнес-сообщество в целом. Убрать «факторы риска» возможно только в одном случае – отказавшись от поста, от бизнеса и от карьеры.

Минимизировать риски, тем не менее, можно: если существуют профзаболевания деловых людей, то существует и соответствующий комплекс восстановительных и профилактических процедур медицинского и немедицинского свойства.

Необходимый минимум – возможность просто расслабиться и отдохнуть, провести хотя бы пару часов в неделю вдали от

нужных людей и нужных бумаг. Классическое (и, надо признать, по-прежнему действенное) средство для этого – массаж. Обязательно нужен массаж воротниковой зоны, которая скапливает все напряжение и влияет на кровяное давление, сердце и голову. Предпочтительны также комплексные виды массажа, которые снимают напряжение во всем теле, восстанавливают кровообращение, подправляют состояние опорно-двигательного аппарата и как следствие – всего тела.

Массаж – это один из самых приятных способов побыть наедине с собой, без внешних раздражителей и проблем. Даже в одиночку он помогает почувствовать себя гораздо лучше, в сочетании же с другими восстановительными процедурами эффект усиливается многократно.

Более радикальный метод – комплексное восстановление сил в специальной оздоровительной клинике-санатории. В Германии, Швейцарии, Сингапуре и даже в России есть подобные клиники, работа которых направлена именно на восстановительную и профилактическую медицину для людей с «деловыми» профзаболеваниями. Несмотря на то, что набор процедур подбирается для каждого индивидуально, общий круг их достаточно четко определен и касается как раз снятия излишнего нервного напряжения, восстановления правильной работы всех систем организма и правильного дозирования физической нагрузки.

Бывает и так, что жизнь в постоянном режиме «нет времени на себя» доводит до крайностей (к счастью, обратимых). Массаж, отдых, профилактика бывают просто недостаточными – речь может идти уже о лечении определенных заболеваний. Хорошую репутацию в области восстановления здоровья имеют, безусловно, клиники Германии – но и не они одни. Так, например, в последние годы большим вниманием, в том числе и у европейцев, пользуются клиники и медицинские центры Сингапура, где современные медицинские достижения умело сочетают с традиционными восточными подходами к лечению. Эффективность от этого только повышается.

К счастью, вокруг здоровья в последние годы были созданы правильный образ и правильная мифология. Из роскоши, доступной в деловых кругах единицам, оно превратилось в часть имиджа, которой невозможно пренебрегать. Тем более, что быть здоровым, энергичным и успешным куда приятнее, чем просто успешным.

Индивидуальный подбор методики лечения, умеренные цены, безукоризненный стиль работы и прекрасный климат Сингапура станут залогом успешного лечения в лучших клиниках страны.

**Официальный представитель в России: 8 927 8 921 911**

Диагностика и лечение в Сингапуре

Сингапур находится на передовых позициях современной мировой медицины. 400,000 медицинских туристов ежегодно приезжают сюда за квалифицированной медицинской помощью.

В сингапурских клиниках практикуют самые современные медицинские достижения и новые способы лечения для широкого спектра медицинских услуг: от диагностики и до пересадки органов и других сложных операций.

# НИЧЕГО ЛИШНЕГО

*После долгой и утомительной зимы так хочется сбросить с себя все лишнее – лишние шубы, лишние годы и лишние килограммы. И с новой, молодой энергией шагнуть навстречу весне. «Центр косметологии Елены Новолодской» предлагает воспользоваться процедурой вакуумно-роликового массажа на аппарате B-FLEXY.*

**ЕЛЕНА НОВОЛОДСКАЯ,**
генеральный директор
ООО «Центр косметологии
Елены Новолодской»

Вакуумный массаж – это один из самых эффективных и безопасных методов моделирования силуэта и омоложения кожи, борьбы с целлюлитом и дряблостью кожных покровов. Особенность процедуры в том, что она работает только за счет стимуляции собственных резервов организма, без введения дополнительных косметических веществ.

Благодаря мощному всасыванию B-Flexy при использовании создает мощный вакуум (в 2,5 раза эффективнее, чем у других аналогичных приборов). В процессе массажа стимулируются все слои кожи – от верхнего до самых глубоких, что вызывает сначала движение, а затем и рассасывание жировых клеток, образующих «апельсиновую корку» и лишние отложения на проблемных зонах. Этот процесс увеличивает и производство коллагена и эластина, которые улучшают структуру кожи.

Массаж стимулирует ускоренный вывод лишних жидкостей, жира ткани и токсинов из клеток кожи, ускоряет обмен веществ и улучшает снабжение кожи кислородом. Уже после первой процедуры уходит до 1 см, кожа становится более подтянутой, гладкой, упругой. Особенность массажа с B-Flexy в том, что он не только устраняет проявления целлюлита – он корректирует причины его появления и снижает риск его повторного возникновения.

Процедура с B-Flexy – неагрессивная и абсолютно неинвазивная: в процессе массажа не повреждается поверхность кожи и практически не бывает неприятных болевых ощущений. Эффективность от этого не страдает: результаты заметны уже после первой процедуры.

Кроме того, вакуумно-роликовый массаж с аппаратом B-Flexy абсолютно гигиеничен. Воздействие на тело производится через индивидуальный костюм, а значит, контакты насадки аппарата с кожей полностью исключены.

Для того, чтобы достичь видимых результатов, достаточно 10-12 процедур вакуумно-роликового массажа на аппарате B-Flexy – по 2-3 процедуры в неделю.

Начинайте сейчас, и к сезону пляжей, солнца и тепла вы подойдете в прекрасной форме, оставив все лишнее за порогом зимы.

ЦЕНТР КОСМЕТОЛОГИИ ЕЛЕНЫ НОВОЛОДСКОЙ

ЛЮБОВЬ К САМОМУ СЕБЕ –
РОМАН, ДЛЯЩИЙСЯ ЦЕЛУЮ ЖИЗНЬ.
ОСКАР УАЙЛЬД

- ЭЛЕКТРОПАРАЦИЯ (БЕЗЫНЪЕКЦИОННАЯ МЕЗОТЕРАПИЯ)
- УЛЬТРАЗВУКОВАЯ ТЕРАПИЯ
- ХИМИЧЕСКИЙ ПИЛИНГ
- ИНФРАКРАСНАЯ САУНА
- МАССАЖ (РЕЛАКСИРУЮЩИЙ, ЛЕЧЕБНЫЙ, АНТИЦЕЛЛЮЛИТНЫЙ И ДР.)
- ОБЕРТЫВАНИЕ (ПАРАФАНГО, ШОКОЛАД, ВИНОГРАД, ВОДОРОСЛИ, ГРЯЗЬ И ДР.)

ул. Автостроителей, 11А, тел.: (8482) 73·10·49, 74·30·07

ЛИЦ.: ЛО-63-01-001332 ОТ 05.10.2011 Г.

# ОКСИД ЦИРКОНИЯ: ВЕРНИТЕ СЕБЕ УЛЫБКУ!

*Красивая белоснежная улыбка и здоровые зубы – мечта каждого без исключения человека. Пациенты часто ломают голову над тем, какую лучше конструкцию поставить. Что на сегодняшний день предлагает современная стоматология? Пластмасса, металлокерамика, керамика и лучшие на сегодняшний день коронки на основе оксида циркония. Давайте сравним.*

**СКОКОВ СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,**
руководитель стоматологической клиники «МиСС»

Пластмассовые коронки, пломбы являются временными и срок службы их 9 месяцев, так как они изменяются в цвете, вызывают аллергические реакции. Металлокерамические коронки хороши, – но имеют ряд недостатков. Во-первых, на дёснах нередко образуется тёмный ободок из-за металлического каркаса, что свидетельствует о негативном влиянии металла на окружающие зуб ткани. Во-вторых, у многих пациентов обнаруживается аллергия на сплавы, используемые при протезировании. В-третьих, металлический каркас не позволяет таким коронкам выглядеть естественно и органично, и скрыть их присутствие на зубах не получится.

Всех перечисленных недостатков лишены коронки и пломбы-вкладки на основе оксида циркония: они совершенно прозрачны и не имеют металлического каркаса, зубы выглядят так, будто на них нет никаких коронок.

КОРОНКИ ИЗ ОКСИДА ЦИРКОНИЯ ПО ПРОЧНОСТИ ГОРАЗДО ВЫШЕ МЕТАЛЛОКЕРАМИЧЕСКИХ КОРОНОК И ПО СВОИМ ЭСТЕТИЧЕСКИМ ВОЗМОЖНОСТЯМ ВО МНОГО РАЗ ПРЕВОСХОДЯТ МЕТАЛЛОКЕРАМИКУ. ВЫСОКАЯ ЭСТЕТИЧНОСТЬ, ПРОЧНОСТЬ И БИОСОВМЕСТИМОСТЬ ОКСИДА ЦИРКОНИЯ ДЕЛАЮТ ЕГО ИДЕАЛЬНЫМ МАТЕРИАЛОМ ДЛЯ ПРОТЕЗИРОВАНИЯ ПЕРЕДНИХ И ЖЕВАТЕЛЬНЫХ ЗУБОВ.

Эти конструкции обладают очень высокой точностью, так как изготавливаются с помощью лазерного сканера и фрезерного центра – минимизируется человеческий фактор в изготовлении. Основное преимущество оксида циркония – это то, что имплантаты являются более стабильными с механической точки зрения. Высокие показатели прочности на сжатие и на изгиб, минимальная толщина циркониевой конструкции позволяет обойтись без депульпирования опоры зуба. Гарантийные сроки таких конструкций – 15 лет. Помимо этого исследования показали, что на оксид циркония не бывает аллергических реакций.

Оксид циркония используется в стоматологии с 1993 г., представляет собой прозрачный кристалл очень высокой прочности. Обработка его – процесс достаточно сложный, тем не менее, это отличный материал для изготовления цельнокерамических пломб, виниров, коронок, мостовидных протезов, протяженностью 4-6 звеньев, а также имплантатов в протезировании. В европейских странах протезирование из циркония составляет 80%. Это лишь некоторые причины, по которым наша компания «МиСС» признала цирконий высшим стандартом в современной стоматологии. Следует отметить, что не каждая зуботехническая лаборатория предлагает керамические изделия из оксида циркония.

**Стоматологическая компания «МиСС» впервые в городе Тольятти создала циркониевый центр и производит любые конструкции из оксида циркония и приглашает всех к сотрудничеству.**

Если вы хотите воспользоваться преимуществами оксида циркония, обязательно просите вашего стоматолога поставить вам именно их. Пусть ваша улыбка будет естественной и красивой!

**г. Тольятти,**
**ул. 40 лет Победы, 26, оф. 322,**
**т. (8482) 77-38-77**

# My Way означает «ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ»

*15 марта в «ИДЕАЛ Холл» состоялась презентация продукции бренда Ceramika Paradyz. Польский производитель керамической плитки для внутренней и наружной отделки провел специальную презентацию наиболее востребованных и интересных коллекций, а также новинок сезона-2012 для дизайнеров интерьеров.*

Презентацию продукции бренда для тольяттинских дизайнеров проводили Яцек Вавжинияк, директор по экспорту на восточные страны Grupa Paradyz, и Павел Рабчевский, менеджер по экспорту Grupa Paradyz.

**ЯЦЕК ВАВЖИНИЯК, директор по экспорту на восточные страны Grupa Paradyz:**
«ИДЕАЛ Холл» – один из первых салонов в России, где мы представили новые коллекции керамической плитки и новый фирменный стиль нашей группы компаний. Кроме того, покупатели «ИДЕАЛ Холл» могут воспользоваться услугой моделирования помещения с помощью нашего фирменного программного обеспечения. Еще до покупки клиент будет знать, каким станет его дом с плиткой Ceramika Paradyz».

Ceramika Paradyz – компания с более чем 20-летней историей, традиционно высоким качеством и современным подходом к дизайну и логистике поставок. Продукция Paradyz выпускается в трех основных линейках: эконом (Qwadro), средний (Paradyz) и эксклюзив (My Way). Качество плитки подтверждено сертификатами ISO 2001:9000 и ГОСТ, экологичность и безопасность – сертификатом ISO 14001. Плитка Ceramika Paradyz поставляется в более чем 40 стран мира, общий объем продаж превышает 25 млн кв. м.

Не раз продукция Ceramika Paradyz становилась участником главных европейских выставок интерьера и керамики, а также обладателем наград, главной из которых является «Большая Жемчужина Керамики ЕС» по итогам 2011 года.

Керамическая плитка для внутренних и внешних отделочных работ используется как в частных домах и квартирах, так и в офисных помещениях и на крупных объектах – например, во внутренних помещениях одного из стадионов к Евро-2012 в Польше выложена именно плитка этой марки.

**СЕРГЕЙ ПЕТШИК, управляющий салоном «ИДЕАЛ Холл»:**
«Ceramika Paradyz – один из лидеров европейского рынка керамической плитки в сегментах от эконом-класса до эксклюзива.
Продукцию бренда отличает высокое качество и оригинальный, проработанный дизайн. Эксклюзивно в салоне «ИДЕАЛ Холл» будет представлена серия My Way для самых взыскательных клиентов. Часть коллекций уже есть на нашем складе и ждать их поставки не придется. А партии «под заказ» будут доставляться с фабрики Paradyz в течение 30 дней».

# «Идеал Холл» представляет

## Эксклюзивно в Тольятти – серия My Way от Ceramika Paradyz

**My Way** – это плитка для требовательных клиентов, которые ценят элегантность и высокое качество исполнения. Вдохновением для дизайнеров My Way от Paradyz служат итальянский мрамор и траветин, древесина венге и эбенового дерева и другие драгоценные натуральные материалы.

Клинкерная плитка от **Ceramika Paradyz** – это европейское качество, оригинальный дизайн и привлекательная цена. Клинкер от Paradyz устойчив к внешним воздействиям и сохраняет прекрасный внешний вид на долгие годы. Все это обеспечивает клинкерной плитке Paradyz спрос на европейском и российском рынке.

Идеал Холл • ул. Фрунзе, 14в, тел. 715-572

# Россия – Америка: ТУРИСТИЧЕСКАЯ ПЕРЕЗАГРУЗКА

ЧАСТЬ 1. МАЙАМИ, ФЛОРИДА

*Америка становится к нам все ближе с каждым днем. И в 2012 году это особенно заметно. Компания «Трансаэро» открыла прямые рейсы в США из Москвы, а американское посольство упростило процедуру выдачи виз россиянам. Соединенные Штаты Америки говорят нам «Welcome!» – почему бы не воспользоваться их гостеприимством?*

## Пальмы, яхты и песок

Измотанные гастрольным графиком, бесконечными съемками и презентациями, именно в Майами «звезды» со всего мира слетаются, как пчелы на сладкую воду. «Сладкая вода» – так, собственно, и переводится «майами» с одного из индейских наречий. Город-мечта, город-курорт, город-праздник бросает к ногам туристов золотые пески, гордые пальмы, яркое солнце и вихрь развлечений на любой вкус.

16 километров благоустроенных пляжей (в основном в Майами-Бич) плюс еще 8 километров в непосредственной близости от Майами – главная «приманка» для туристов. Вода в Атлантическом океане у пляжей Майами-Бич прогревается в августе до 32 градусов по Цельсию. Столь же теплая вода бывает только у берегов Аравийского полуострова в Персидском заливе.

## Развлечения в стиле «Майами»

От Палм-Бич до Майами-Бич нет ни одного сантиметра суши, который не был бы отдан под отдых и развлечения. Но главные события, пожалуй, происходят на Оушен Драйв и Линкольн Роуд – самых известных улицах Майами. Здесь знаменитые галереи соседствуют с модными бутиками, лучшие рестораны предлагают кулинарные шедевры на любой вкус, а в квартале Арт Деко кипит богемная жизнь.

Чем в Майами обязательно стоит заняться, так это шопингом. Кроме уже упомянутых Оушен Драйв и Линкольн Роуд внимания достоен район Бэл Харбор. Здесь собраны самые известные модные имена: Луи Вюиттон, Гуччи, Картье и открывают двери посетителям Fifth Sacks Avenue и Neiman Marcus.

## Вкус Америки

Существует расхожий кулинарный миф о том, что национальная кухня Америки – это фастфуд и только. Утверждение весьма сомнительное: с кухней в Америке та же история, что и с прочими культурными традициями. В Майами, как в истинно американском городе, можно найти буквально все кухни мира: индийскую, китайскую, европейскую... Но особенно хороша здесь кубинская кухня.

Среди ресторанов Майами-Бич гурманы особо выделяют Joe's Stone Crab, открытый в 1913 году. Фирменное блюдо заведения – флоридский каменный краб с горчичным соусом. Мясо из огромной клешни этого краба является лакомым кусочком (от $40 за порцию). Лов крабов во Флориде разрешен исключительно с 15 октября по 15 мая, так что летом отведать местный деликатес просто невозможно.

ЭКСПРЕСС ТУРИСТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО тур

(8482) 20-07-61, 20-22-09

- ОТДЫХ В МАЙАМИ от 50 000 руб. (2 недели, включая авиаперелет)
- НЬЮ-ЙОРК от 46 000 руб.
- КРУИЗ НА БАГАМЫ ИЗ МАЙАМИ – 10 000 руб. на человека!

ТЦ «РУСЬ», оф. 515
www.expresstour-tlt.ru

## Куда пойти, куда поплыть?

Майами – это не только «курорт в себе», но и прекрасная отправная точка для отдыха «в международных масштабах». Отсюда можно отправиться на Гавайи, Багамы, Кубу, Ямайку – причем поездка с территории США плюс отдых в самих Штатах обойдется дешевле, чем прямая путевка на те же острова, но из России.

Из ближайших архипелагов заслуживают внимания Флорида Киз, самые южные территории Америки. На Ки-Уэсте стоит посетить национальный парк Эверглэйдс, дом Хэмингуэя и другие достопримечательности. На Ки-Ларго главное скрыто в глубине: подводный John Pennekamp Coral Reef State Park с естественными и рукотворными достопримечательностями. И, конечно, легендарная Исламорада – деревня-на-островах, рай для рыбаков, подводных охотников и любителей национальной экзотики.

Семьи с детьми с удовольствием отдыхают в Орландо – городе парков развлечений. Disney World, морской Sea World, парк аттракционов Wet and Wild, Universal Studios, Islands of Adventure, Discovery Cove, Мир Гарри Поттера и Busch Gardens не оставят равнодушными детей и взрослых. Любители тропической экзотики оценят «природные» развлечения: Джунгли обезьян, Парк попугаев, Аллигаторовую ферму, сафари «Страна львов».

## Вместо заключения

Флорида – атлантические ворота Америки. Но только ворота, за которыми прячется много неизведанного и интересного. Мы не будет замирать на пороге и постараемся заново открыть Америку – на сей раз туристическую.

# ШКОЛА ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ

*Цивилизованность общества определяется количеством лет, которые предоставляются ребенку для формирования личности без требования социальной отдачи. Пару тысяч лет назад детство заканчивалось в 7-8 лет, когда человек начинал отдавать племени свой «долг», так как необходимые знания были уже усвоены. Сегодня даже 20 лет оказывается мало для получения полного комплекта знаний и жизненных навыков, необходимых личности.*

**Воспитание – непрерывно длящийся процесс развития личности, заключающийся в формировании ее самостоятельности и жизненных программ. Директор психологического центра «Инициатива» считает, что сущность жизненной программы каждого человека во много определяется тем воспитательным подходом, который применяли в детстве его родители. Она выделяет пять основных видов воспитания.**

**Общественное воспитание** ориентировано на ценности общества, мораль и правила приличия. В его основе лежит воспитание в ребенке чувства коллективизма посредством воздействия через группу. Главные постулаты: «не якай», «не выделяйся», «живи как все» и т.д. Если есть игрушка, то она общая. Если есть бутерброд, то им надо поделиться. Свою максимальную реализацию общественное воспитание получило в СССР через детские сады, школу, пионерию, комсомол.

При **директивном воспитании** ребенок воспринимается как существо, которым владеют родители. Главный инструмент – принуждение и наказание. Основные постулаты: «выживает сильнейший», «сила решает все». Запросы ребенка при этом игнорируются, а забота о нем ограничивается покупкой еды, одежды, игрушек. Директивное воспитание предназначено для формирования человека системы, «винтика» социальной структуры.

**ЛАРИСА ФАТКУЛИНА,**
директор психологического центра «Инициатива», психолог

**Конструктивное воспитание** основано на взаимном уважении и сотрудничестве. Ребенок ничего никому не должен, он – самостоятельная и независимая личность. Воспитание строится на «договорах и контрактах». Такой подход требует от родителей большого количества времени, внимания и заинтересованности. Но именно он позволяет ребенку в будущем делать самостоятельный выбор и нести за него личную ответственность.

**Информационное воспитание** направлено на развитие способности учиться, получать и применять полученные знания. К 6 годам ребенок должен понимать, что он не «пуп земли». Он – простой ученик, но это вовсе не зазорно. Для того чтобы учиться, нужно иметь мужество. Данный вид воспитательного подхода позволяет ребенку стать современным, не отстать от научно-технического прогресса.

**ПОРОЙ ВЫЗЫВАЕТ НЕДОУМЕНИЕ, ЧТО МНОГИЕ РОДИТЕЛИ СВОДЯТ ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ К ПРЕЙСКУРАНТУ: ВО ЧТО ОБОЙДЕТСЯ ДЕТСКИЙ САД, ШКОЛА, КРУЖОК РИСОВАНИЯ, СПОРТИВНАЯ СЕКЦИЯ, ИНСТИТУТ И Т.Д.**

**Стратегическое воспитание** направлено на формирование у ребенка качеств, дающих возможность постановки глобальных целей и поиска вариантов их достижения. Это воспитание будущего, требующее от родителей индивидуального подхода с учетом личностных характеристик ребенка, а не общественных стандартов.

До сих пор еще никому не удалось вывести универсальную воспитательную программу. Даже попытка выбрать лучшую из пяти представленных программ не приведет к успешному процессу воспитания. Каждая программа закончена и имеет свою цель.

Сегодня назрела необходимость реформы воспитания, создания новой системы отношений между родителями и детьми. Назрела проблема подготовки детей к адаптации в быстро меняющемся обществе, их обязательная интеграция в социум.

Порой вызывает недоумение, что многие родители сводят воспитание детей к прейскуранту: во что обойдется детский сад, школа, кружок рисования, спортивная секция, институт и т.д. В финансовой стороне отношений нет ничего плохого, она необходима. Но это лишь обязательная родительская забота, а отнюдь не воспитательный процесс. Многие родители предпочитают фантазировать о будущем ребенка. В чем заключается отличие фантазии от мечты? Мечта – это то, к чему я стремлюсь, реализуя имеющийся потенциал. Фантазия – это проекция в отдаленное будущее, не подкрепляемое никакими действиями. Очень хочется, чтобы воспитательный процесс не был необоснованной фантазией.

медико-психологический центр Инициатива

г. Тольятти, Новый пр-д, 3, оф. 222
(8482) 62-11-27, www.inicentr.ru

# Лидирует на дороге и в своем классе

## GL Grand Edition

www.mercedes-benz.ru

Mercedes-Benz

**ВЛАКО-СЕРВИС** официальный дилер «Мерседес-Бенц» г. Тольятти, Хрящевское шоссе, 11, тел. (8482) 69-98-38, **www.wlako.ru**

Реклама

BOSS
HUGO BOSS
planet M.
Classic
ТРК «Вега», тел. 53-58-17