

Кубань. Северный Кавказ. Репортер

Лучшие танцоры Юга России – кубанцы

Хип-хоп в «Подземке»



ВЛАДИМИР АНУСОВ

Знай наших!

Екатерина Ковалевская

КРАСНОДАР

В СТОЛИЦЕ КУБАНИ ПРОШЕЛ ОТКРЫТЫЙ ЧЕМПИОНАТ ЮГА РОССИИ ПО БРЕЙК-ДАНСУ «ПОДЗЕМКА».

В танцзале Дворца железнодорожников собрались около 200 участников из десяти регионов

России, а также Украины и Белоруссии. Победителей определяли в командном состязании и индивидуальной программе. Мастера брейк-данса выбирали тех, кто лучше всех исполняет трюки в ограниченном пространстве, виртуозов в кручениях на руках и голове, а также в трех видах танцев: топ-рок, хип-хоп и нью-стайл. Кроме того, краснодарские поклонники популярного молодежного течения отметили день рождения любимой команды по брейк-дансу

Чтобы победить в чемпионате, краснодарцы тренировались семь лет.

«3:16», которая и победила в чемпионате.

– Краснодар семь лет не выигрывал на подобных соревнованиях, – рассказал председатель краевой федерации по брейк-дансу Дмитрий Плотников. – Мы рады, что это случилось во время юбилея нашей команды. Второе место заняли ставропольцы, третье – ростовчане.

Гран-при для «Кабардинки»

Культура

Мария Мацур

ГРОЗНЫЙ

В СТОЛИЦЕ ЧЕЧНИ ПРОШЕЛ ПЕРВЫЙ ЕЖЕГОДНЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ ФЕСТИВАЛЬ-КОНКУРС ИСПОЛНИТЕЛЕЙ СОЛЬНОГО ТАНЦА ИМЕНИ МАХМУДА ЭСАМБАЕВА.

Как рассказал министр культуры ЧР Дикалу Музакаев, в нем приняли участие коллективы из разных регионов страны, в том числе и соседних – Кабардино-Балкарии, Ингушетии и Северной Осетии.

Творческий турнир стал для региона настоящим событием. Танцы на Кавказе – особый вид искусства. С древних времен с их помощью отмечали все праздники, решали спорные вопросы и даже знакомились. Если сегодня на улице зазвучит лезгинка, то кто-то из прохожих наверняка сразу пустится в пляс.

В программу конкурса, названного в честь одного из самых почитаемых в Чечне земляков, были включены две номинации: народный и эстрадный танец. В итоге Гран-при достался сольной паре государственного академического ансамбля «Кабардинка» из Нальчика.

За лучший эстрадный номер первое место присуждено танцевальному ансамблю «Вайнах», который в этом году отмечает свое 70-летие. За мастерство при исполнении народного танца награжден государственный ансамбль песни и танца «Нохчо» из ЧР.



Ансамбль «Вайнах» показал на конкурсе лучший эстрадный танец.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ
ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

КБ РОСЭНЕРГОБАНК (ЗАО) Лицензия ЦБ РФ №2211 Ресурсная
Местонахождение: 119990, г. Москва, ул. Гонимовская, д. 11, стр. 1

РОСЭНЕРГОБАНК

Вклад
Закон сохранения
16.5 %
в рублях

ГОСГАРАНТИЯ ВКЛАДОВ

Сочи ул. Северная, д.14А
ул. Черноморская, д.15
пос. Красная Поляна
ул. Мичурина д.1

Астрахань ул. Ахшарумова, д.
ул. Кирова, д.87
ул. Жилия, д.11А

Ростов-на-Дону ул. Красноармейская, д. 129

Краснодар ул. Красная, д.68

Ставрополь ул. Лермонтова 189/1

8 (800) 200-02-12
(звонок по РФ бесплатный)

«Коммерческий банк «РОСЭНЕРГОБАНК» (закрытое акционерное общество). Валюта вклада - RUR, USD, EUR. Минимальная сумма вклада 5 000 RUR, 500 USD / EUR. Процентные ставки по вкладу при сумме от 5 000 RUR: 31 день - 12% (12.04%)/1% 91 день - 14% (14.23%) 181 день - 15% (15.55%) 271 день - 15% (16.96%) 367 дней - 16.5% (17.92%); при сумме от 500 EUR: 31 день - 5% (5.01%), 91 день - 9% (9.09%), 181 день - 9.5% (9.72%), 271 день - 10% (10.37%), 367 дней - 10.5% (11.06%); при сумме от 500 USD: 31 день - 4.5% (4.51%), 91 день - 8.5% (8.58%), 181 день - 9% (9.20%), 271 день - 9.5% (9.83%), 367 дней - 10.3% (10.84%)»
Минимальная сумма дополнительного взноса 2 000 RUR, 100 USD/EUR. Дополнительные взносы проработают приминимать за месяц до конца срока вклада. Выплата процентов осуществляется каждую пятницу и в последний день календарного месяца: на текущий счет либо на счет вклада (капитализация). Частичное снятие вклада не производится.
При досрочном возврате вклада проценты переводятся по ставкам досрочного расторжения вклада: в RUR - до 30 дней - ставка вклада «До востребования», действующая в Банке на дату востребования; от 31-90 дней - 4%; от 91-180 дней - 6%; от 181-270 дней - 8%; от 271-366 дней - 10%; EUR - до 30 дней - ставка вклада «До востребования», действующая в Банке на дату востребования; от 31-90 дней - 3%; от 91-180 дней - 4%; от 181-270 дней - 5%; от 271-366 дней - 6%; в USD - до 30 дней - ставка вклада «До востребования», действующая в Банке на дату востребования; от 31-90 дней - 3%; от 91-180 дней - 3.5%; от 181-270 дней - 4.5%; от 271-366 дней - 5.5%.
Более подробная информация в отделениях Банка или по телефону Контакт - Центр: 8 (800) 200-02-12 звонок по России - бесплатно или на сайте Банка www.gosenergobank.ru.
*Порядок и размеры страхования вкладов государственной корпорацией «Агентство по страхованию вкладов» установлены ФЗ от 23.12.03 года № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Эффективная ставка с учетом капитализации процентов

John Deere: практика надежного партнерства



Клиент – главная ценность компании АСТ.

На ежегодном всероссийском форуме «ЮГАГРО-2009» компания АСТ («Агро-Строительные Технологии»), генеральный партнер выставки, традиционно собрала у своего стенда друзей, клиентов и партнеров – нынешних и будущих, тех, кто уже выбрал современные эффективные технологии в сельском хозяйстве, и тех, кто только раздумывает над возможностями технического перевооружения своего производства. Дружеская, доверительная обстановка располагала к общению, клиенты АСТ знакомились, обсуждали технические решения, финансовые схемы приобретения оборудования, вопросы сервиса и ремонта техники. Виктор Стаценко, коммерческий директор ОАО «Родина» из Новокубанского района, с гордостью назвал свое предприятие пионером в сотрудничестве с компанией АСТ – первый трактор марки John Deere для предприятия был закуплен еще в 2005 году. «Мы давно искали надежного и стабильного поставщика техники, – сказал господин Стаценко. – Другие дилеры зачастую предлагают более низкую цену, однако именно АСТ продемонстрировал наиболее серьезный подход к сервису и ремонту, поэтому мы остановили свой выбор на них. Сейчас у нас работает несколько десятков единиц техники, приобретенных у АСТ. Нам есть с чем сравнивать – наше хозяйство сотрудничает с рядом дилеров импортного оборудования, и я могу сказать с уверенностью, что у АСТ самый высокий уровень работы».

Эффективность, технологичность, высокая надежность – так характеризуют продукцию корпорации John Deere аграрии Юга России. Иван Молчанов, генеральный директор ООО НПО «Нива», рассказал, что за 4,5 года использования техники, приобретенной в АСТ, в хозяйстве произошло сокращение потребления горючего более чем в четыре раза. «Техника очень надежная и качественная, поломки бывают крайне редко, что позволяет экономить время и трудовые ресурсы, – рассказал господин Молчанов. – Мы очень довольны своим приобретением, техника – это стальной хребет для любого хозяйства, который позволит улучшить показатели, стабилизировать экономическую ситуацию даже в нелегких условиях кризиса». Тема кризиса среди клиентов АСТ на выставке «ЮГАГРО» звучала скорее как неизбежная дань текущему моменту, чем как пессимистический прогноз для рынка. Владимир Вертей, коммерческий директор ком-

пании АСТ, признал, что уходящий год был сложным для рынка, однако кризис пошел на убыль – это подтверждают и предварительные итоги работы компании АСТ за 2009 год. «Наши планы на текущий год сбылись и даже были перевыполнены, – заявил господин Вертей. – Компания АСТ открыла два новых филиала в текущем году, а в следующем году мы планируем открыть еще как минимум два филиала – в Волгоградской и Ростовской областях. Расширение филиальной сети говорит о том, что компания адаптировалась к новым условиям, нашла новые идеи и продолжает активно работать, надеясь на восстановление рынка».

Виктор Табашников, руководитель сервисного направления компании «Агро-Строительные Технологии», охотно делится секретами выстраивания хороших отношений с клиентами: «Мы пытаемся быть как можно ближе к клиенту не только территориально, но и частотой общения – мы должны знать их планы. У нас работает штат высококвалифицированных инженеров, которые постоянно совершенствуют свои знания, обучающие семинары проводятся и для клиентов. За счет расположения филиальной сети в Краснодарском крае максимальное плечо пробега сервисного автомобиля составляет 120–150 километров, это значит, мы можем оперативно реагировать на заявки: максимальный срок выполнения заказа – сутки с момента получения заявки», – рассказал Виктор Табашников. В ближайшее время компания АСТ намерена нарастить складской резерв запасных частей на 15–20 процентов, что позволит еще оперативнее реагировать на заявки сельхозпроизводителей.

Сергей Диденко, региональный директор по продажам техники корпорации John Deere в России, рассказал, что компания стремится не просто продать технику, а дать аграрию новое технологическое решение, которое увеличит эффективность производства. «Во главе угла стоит поддержка продукта и выстраивание хороших отношений с клиентами, – подчеркнул господин Диденко. – Наша цель – успешный клиент, а достичь этой цели мы можем в партнерстве с таким надежным и сильным дилером, как компания АСТ. Это настоящая команда единомышленников, которая успешно использует опыт самых передовых западных компаний».

Подготовила
Анна Перова.