

ЧЕМЪ ВАЛЬДОЖИ ГРУССТАВЕНДОКЕ?

Сокращение, корректи-
вистский бюджетных
средств - известная и при-
знанная форма. Развитые
страны редко к ней при-
бегают. В основном при-
меняют этот метод разви-
вающиеся, обладающие не-
стабильной экономикой
страны. Часто при исполнении
этого бюджета возника-
ют проблемы в выполне-
нии доходной его части. В
связи с этим представляет
интерес мнение советника
министерства финансов по
бюджетным вопросам,
доктора философии Риджи-
са Чепмена.

Профессиональный
опыт доктора Чепмена
зийдется на работе в Центральной и Восточной
Европе и бывшем Советском Союзе. Он вначале
работал постоянным
представителем Мини-
стерства финансов Албании,
затем временным со-
ветником Министерства
финансов Литвы, а позже -
в региональном офисе
Казахстана.

Ныне эксперт непосред-
ственно участвует в разра-
ботке проекта бюджета Грузии.
Проект готов и в ближайшем будущем об-
разует общий бюджет.

При этом недостаточно

точного расчета доходов

доктор Чепмен считает из-

менения в экономике и
различие мнений при ре-
шении конфликтных ситу-
аций. По его же словам,
Министерство финансов получает от различных
организаций неполную ин-
формацию, что мешает
прогнозировать показатели.
Необходимо, чтобы каж-
дый участник бюджета
перед собой конкретные
цели и была подотчет-
на за каждый израсходо-
ванный тетри. Именно эта
информационность будет
гарантией того, что денеж-
ные средства дойдут до оп-
ределенных слоев населе-
ния с целевым назначени-
ем.

Эксперт отводит боль-
шое значение в формировании
и утверждении бюджета фактору времени. По
его мнению, опоздание в
приведении в действие это-
го закона экономики - одна
из предпосылок возвращения
в страну неопределенности
и хаоса: «Если мы хотим
хаоса, то для этого же
нужен бюджет!».

По словам американского
эксперта, принцип центрального планирования
отрицательно повлия-
ет на экономику страны
бывшего СССР. Переиг-
тия бюрократизма помимо
мешают эффективному
ведению экономических

процессов. По стажни-
ке передка работы по при-
казному принципу. Ос-
таблен контроль за выпол-
нением заданий. Мало
времени уделяется также
получению и доставке до
адресата необходимой и
точной информации.

При оценке професси-
онализма грузинских кол-
лег Чепмен отмечает, что в
большинстве это хорошие
специалисты, не зависящие
от консультации иностран-
ных советников. Недостатки
же, по его мнению, заклю-
чиваются в отсутствии
практических способностей
и навыков.

По словам доктора Чеп-
мена, любые потери не яв-
ляются постоянными.

Можно все восстановить.

А для достижения успеха
необходимо создать бо-
гатую информационную

среду. Только после этого
можно добиться прог-
раммного, политического
анализа управления менед-
жментом.

Главной и окончательной
целью деятельности американ-
ского эксперта и грузин-
ских финансистов является
создание соответствующей
экономической ситуации

и условия бюджета. По
мнению Чепмена, Грузия

в ближайшее время добь-
ется большего в этом вол-
юре.

ко этот проект только
будет выиграть от воз-
можного расширения
масштабов транзита природно-
го газа».

НАИМ РАЗМНОЖЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИЙ БОРОДА

20 миллиардов
баррелей нефти
так оценивает запасы
углеводородного
сырья в Каспийском
регионе Терри Адамс, первый пре-
зидент АМОК. По
его словам, они по
своим масштабам
сравнимы с запасами
Северного моря. Сегодня
существует емкий рынок
для сырья сырой
нефти Каспия.

Прежде всего это

страны Европы,

разумных решений ком-
мерческих вопросов, при-
влечения инвестиций. В этом
отношении весьма ценен опыт АМОК, кото-
рый стал первым для компа-
ний мирового класса в
этом регионе. В результате
новой нефтяной стратегии, разработанной
Азербайджаном, в тек-
ущие пять лет удалось до-
биться коренных изменений.

Благодаря ему были зак-
лючены крупные контракты

на привлечение социаль-
ных инвестиций. В разраб-
тке и освоении нефтяных

ресурсов Каспия сегодня

заинтересованы страны

Европы, Турция, ряд го-
сударств СНГ. Одновре-
менно опыт АМОК по-
зволил четче определить
перспективы нефтяной и
газовой индустрии в Кас-
пийском регионе, на Южном Кавказе.

Когда 28 мировых ком-
паний готовы инвестиро-
вать свои средства в ре-
гион, когда речь идет о

миллиардных капитало-
вложениях, то ставки ис-
ключительно высоки, счита-
ет Терри Адамс. Про-
цесс инвестирования буд-
ет продолжен с учетом
адекватной оценки геополи-
тической ситуации в регионе.

С этой точки зрения
формирование простран-
ства региона как зоны
стабильности и безопасности
приобретает перво-
очередное значение. Ин-
вестор не захочет вкла-
дывать свои средства в



регион, где полыхают локальные конфликты. Он не будет в этой ситуации инвестировать долгосрочные проекты.

Обнадеживающим и значительным считает Терри Адамс написанное в романе нефтяных ре-
сурсов, обладающих большим интеллектуальным и образовательным потенциалом.

Для региона сейчас характерен высокий уровень ожидания, связанный с возможными финансовыми поступлениями в связи с реализацией нефтяных и газовых проектов. Но надо помнить, что "наличность", как выражалась Терри Адамс, будет поступать не сразу, а постепенно. Поэтому сейчас

региона, где полыхают локальные конфликты. Он не будет в этой ситуации инвестировать долгосрочные проекты.

Обнадеживающим и значительным считает Терри Адамс написанное в романе нефтяных ре-
сурсов, обладающих большим интеллектуальным и образовательным потенциалом.

Для региона сейчас характерен высокий уровень ожидания, связанный с возможными финансовыми поступлениями в связи с реализацией нефтяных и газовых проектов. Но надо помнить, что "наличность", как выражалась Терри Адамс, будет поступать не сразу, а постепенно. Поэтому сейчас

региона, где полыхают локальные конфликты. Он не будет в этой ситуации инвестировать долгосрочные проекты.

Обнадеживающим и значительным считает Терри Адамс написанное в романе нефтяных ре-
сурсов, обладающих большим интеллектуальным и образовательным потенциалом.

Для региона сейчас характерен высокий уровень ожидания, связанный с возможными финансовыми поступлениями в связи с реализацией нефтяных и газовых проектов. Но надо помнить, что "наличность", как выражалась Терри Адамс, будет поступать не сразу, а постепенно. Поэтому сейчас

региона, где полыхают локальные конфликты. Он не будет в этой ситуации инвестировать долгосрочные проекты.

Обнадеживающим и значительным считает Терри Адамс написанное в романе нефтяных ре-
сурсов, обладающих большим интеллектуальным и образовательным потенциалом.

Для региона сейчас характерен высокий уровень ожидания, связанный с возможными финансовыми поступлениями в связи с реализацией нефтяных и газовых проектов. Но надо помнить, что "наличность", как выражалась Терри Адамс, будет поступать не сразу, а постепенно. Поэтому сейчас

региона, где полыхают локальные конфликты. Он не будет в этой ситуации инвестировать долгосрочные проекты.

Обнадеживающим и значительным считает Терри Адамс написанное в романе нефтяных ре-
сурсов, обладающих большим интеллектуальным и образовательным потенциалом.

Для региона сейчас характерен высокий уровень ожидания, связанный с возможными финансовыми поступлениями в связи с реализацией нефтяных и газовых проектов. Но надо помнить, что "наличность", как выражалась Терри Адамс, будет поступать не сразу, а постепенно. Поэтому сейчас

для этого проекта

важны для этого региона

и для всего мира.

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность заверше-
ния строительства этого

нефтепровода в макси-
мально короткие сроки.

По его мнению, нефтепро-
вод Баку-Тбилиси-Джейхан

должен быть "коммерческим

рентабельным и приносить при-
быль".

Джон Вольф подчерки-
вает "важность

ИЗРАЙЛЯ ВЛЕНИЕ НЕЧЕС КУРИВИ МИСТРОИТЕЛЬНОМУ БИЗНЕСУ ГРУЗИ



Грузино-израильская бизнес-палаца рассчитывает на поступление в будущем году из Грузии кредитов в размере примерно 100 миллионов долларов. Эти средства в основном будут вложены в строительство и туризм.

Заинтересованность Израиля строительной индустрией имеет основательную почву. Строительная индустрия, набравшаяся сил в ходе строительства жилья для 500 тысяч евреев, вернувшихся на Родину из различных стран мира, ищет возможность инвестирования за рубежом.

По заявлению президента грузино-израильской бизнес-палаты Ицхака Моше, за последние два года Израиль только в строительную сферу из стран Восточной Европы вложил 500 миллионов долларов.

Палата заинтересовалась одн из крупнейших израильских фирм по производству этого вида бизнеса в Грузии. Фирма собирается построить в Тбилиси несколько крупных объектов. Среди них самым значительным будет бизнес-центр на улице Бесики, площадью в 30 тысяч квадратных метров, в котором разместятся торговые объекты и офисы фирм. Это будет наиболее крупный центр на Кавказе.

Фирма планирует строительство в Тбахема дипломатического городка. Уже ведется строи-

тельство в районе старого Тбилиси Исаакиевского дома и в Абанотубани - гостиницы "Нарикала". Стоимость задуманных фирмой проектов составляет 60 миллионов долларов, и их полное осуществление зависит от изыскания партнеров по финансированию.

Меньшего размера бизнес-центр, соответствующий международным стандартам, будет открыт в Тбилиси уже в январе будущего года. Часть полезной площади в 1600 квадратных метров займут офисы действующих в Грузии израильских компаний и компаний других стран. А другую часть - сама грузино-израильская бизнес-пала.

Строительство гостиниц и бизнес-центров тесно связано с тем, что в Грузии есть развитая сеть гостиниц, включая отели Израиля, Турции и Греции. Ишхак Моше разработал программу развития в Грузии туризма и получил поддержку как властей Грузии и Израиля, так и Всемирного банка. По словам Ишхака Моша, его программа предусматривает строительство небольших гостиниц и развитие туристской инфраструктуры.

Несмотря на то, что строительство гостиниц в Израиле пользуется значительно большей поддержкой государства, чем это имеет место в Грузии, грузино-израильская бизнес-палаца все же надеется на заинтересованность в этом деле строительных фирм. Объем инвестиций, необходимых для реализации этого осуществления, проекта составляет примерно 100 миллионов долларов. По мнению Ишхака Моша, в случае поддержки со стороны грузинских властей при鲜花 эти средства, не составят проблем, что вложенные в туризм средства дают прибыль в 5-6-кратном размере.

"ТБИЛХИМФАРМИ" НЕ ТЕРЯЕТ НАДЕЖДЫ

НОВЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЕСТИЯ НАИМЕНОВАНИЙ ДАДУТ ЕМУ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫЙТИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

Акционерное общество "Тбилихимфарми" - единственное в Грузии крупное фармацевтическое предприятие, обладающее достаточным опытом работы. Его предшественником было Тбилисское фармацевтическое объединение. Предприятие было основано в 1944 году, на нем работают 760 человек. В выпуск он выходит ежегодно на 50 миллионов долларов прибыли. По состоянию на сегодня Статистика Союза число работающих на предприятии сократилось до 300 человек. Их среднемесячный заработок составляет 80 лари. В 1994 году предприятие было преобразовано в акционерное общество. Контрольный пакет акций принадлежит директору.

Несмотря на то, что предприятие использует старое оборудование и работает только на объеме 5 процентов старой нагрузки, его производительность довольно высока и пользуется популярностью на рынке стран СНГ. В прошлом прошлогодний кризис, когда в России, например, в России, было полностью основано положение завода. Руководство АО по сей день выплачивает долги минувшего года. До кризиса 70 процентов производимых медикаментов экспорттировалось в страны СНГ. Ныне "Тбилихимфарми" по-

ставляет свою продукцию в соседние страны - Армению и Азербайджан, а также Казахстан и Туркменистан. Основным потребителем являются фармацевтические базы Грузии.

Мелкие фармацевтические предприятия в сфере фармацевтической промышленности в Грузии находятся в изолированном единстве. Наиболее известными являются Болгария, Индия и Кипр. Как считает Тамаз Схухула, осуществляющая в стране налоговая практика отрицательно сказывается на финансовых положениях АО. Правда, с 1997 года не взимается НДС на медикаменты, но завозимые сырье облагается 34-процентным налогом, а поступившие из-за рубежа аналогичные препараты - лишь 5-процентным.

У "Тбилихимфарми", неизвращая на долги, нет задолженности бюджету, он считается крупным плательщиком. Ежемесячно предприятие перечисляет в бюджет около 20 тысяч лари. "Тбилихимфарми" поддерживает тесные связи с зарубежными партнерами. Например, немецко-египетское совместное предприятие CERMA в конце октября на базе "Тбилихимфар-

ми" начнет работать вместе с грузинскими коллегами.

В результате тбилисского предприятия начнет выпускать новые препараты для применения в медицине.

Инвесторы привезут свое оборудование и технологии.

Выпущенное совместно

силами на уровне евростандартов продукции будет реализована в основном в самой Грузии и сравнительно дешево.

Впрочем, высококачественные

препараты дадут возмож-

ность "Тбилихимфарми"

выйти на международный рынок.

В течение года предприятие получит от зарубежных партнеров полупрафакт - сырье на 600 тысяч долларов. За этот же период совместно с болгарскими коллегами будет освоено 15 новых препаратов. Для этого изготавливаемый предприятием препарат "Сухой экстракт алопа", применяемый как в меди-



чине, так и в парфюмерии, будет экспортирован в Швейцарию, Болгарию и Венгрию.

На будущее АО - общирные планы. Предприятие собирается участвовать в международной выставке, а на днях руководители завода встретятся

в Стамбуле с представителями десяти крупнейших фармацевтических фирм США с целью нападти сотрудничество. Правда, этого недостаточно. Для полного успеха "Тбилихимфарми" нуждается в льготных кредитах и инвестициях.

СТАТИСТИКА ЗАФИКСИРОВАЛА ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ Спрос населения на непродовольственную продукцию возрос на 5 процентов

Миссия Международного валютного фонда дала работе грузинских статистиков удовлетворительную оценку.

По расчётом статистиков, за последнее время объем

затраты на продовольствие

в Грузии вырос на 5%

и достиг 101,7 процен-

та. Впрочем, эта цифра тре-

бует проверки и будет уточ-

нена к концу года. "Проблем-

ы учета в стране связаны с низким уровнем уч-

та, имеющим объективные

основания", - заявил пред-

седатель Государственного

департамента статистики Теджурбашвили.

По его словам, более

половины экономики стра-

ны приходится на текущую

экономику. Это особенно

заметно в сельском хозяй-

стве, торговле, на транс-

порте, в строительстве и

других сферах обслужива-

ния. Для оценки создавшейся

обстановки необходимо

детальные и точные иссле-

дования.

Эксперты МВФ заинтересо-

вались уровнем инфляции

в стране, который, по по-

следним данным, в Грузии

составляет 5,5 процента и,

по прогнозам экономистов,

до конца года не превысит

9 процентов. Для МВФ этот показатель вполне приемлем, заявил Темур Бердзе.

Не менее важно для МВФ социальное положение в стране. В 90-е годы в результате имеющих мест в стране экономических катаклизмов уровень жизни значительно снизился. В 1997 году, в 1995 и 1996 годах прогрессивный минимум 79 процентов населения находился ниже уровня бедности, то в 1996 году этот показатель снизился до 66 процентов, а в 1997 - до 44 процентов. В 1998 году этот показатель возрос на 6 процентов, что было вызвано тогдашним финансово-бюджетным кризисом. В 1999 году, вероятно, ситуация улучшилась.

Спрос населения на непродовольственную продукцию возрос на 5 процентов. Это Темур Бердзе объясняет повышением уровня жизни.

"Ивери" оказалась "вне игры". Предприятие собирается вернуть былую популярность, выпустив новую зубную пасту "Боржоми".

Приватизированная в 1995 году бывшая фабрика по выпуску косметики "Ивери", ныне - акционерное общество, имеющее 930 акционеров, из которых 65 дружатся на этом же предприятии. По словам генерального директора предприятия, "Ивери" получила имя бывшего Советского Союза Тихомиля Кирова, президента СССР.

Помимо большинства фабрик и заводов СССР, фабрика была рассчитана на очень большую производительность.

Всего в 1995 году на предприятии работали 1500 человек, из которых 1000 были на производстве. Каждый рабочий в среднем производил 1000 пакетов в смену.

В 1996 году на предприятии работали 1000 человек, из которых 500 были на производстве.

В 1997 году на предприятии работали 500 человек, из которых 250 были на производстве.

В 1998 году на предприятии работали 250 человек, из которых 100 были на производстве.

В 1999 году на предприятии работают 100 человек, из которых 50 на производстве.

При этом производство

затраты на производство

</

РЫНОК МОБИЛЬНОЙ ФОНОВОЙ СИГНАЛИЗАЦИИ

ПОКА ПРЕЖДЕВРЕМЕННО

СЧИТАТЬ, ЧТО "GEOCELL" СДАСТ ПОЗИЦИИ



связи Грузии. То, что Верховный суд возложил на турецких партнеров "Гурсел" и "Эриксон" уплату долга в размере почти 5 миллионов долларов, серьезно подорвало положение "GEOCELL".

Руководитель "GEOCELL" заявил, что компания владеет имуществом стоимостью почти 22 миллиона долларов и погашение долга не будет для нее серьезной проблемой. Несмотря на это, эксперты ожидают дальнейших изменений в "GEOCELL".

Нашумевшие судебные процессы против "GEOCELL" положили начало нарушению существовавшему на рынке мобильной

то, возможно, выразится в том, что ее контрольный пакет передаст от грузинских владельцев к турецким.

Учредителем "GEOCELL" — т.е. первого оператора системы GSM на рынке Грузии, наряду с грузинской стороной, является и турецкая фирма "Гурсел". Им принадлежат соответственно 60 и 40 процентов акций компании.

В свою очередь, "Гурсел" — дочерняя компания крупнейшей в сфере связи Турции фирмы "Турксел". Сложившееся в "GEOCELL" положение предоставляет именно "Турксел" шанс укрепить позиции. В интересах последней с самого начала было добиться контроля над "GEOCELL".

В результате сложившегося положения, естественно, всплыл фактор главного конкурента "GEOCELL" и "MAGTIL".

У "GEOCELL" прибалансировались сложности как с абонентами, так и из-за технических проблем. По оценке экспертов, "MAGTIL" достойно справился с трудностями. Из-за границы уже доставлена аппаратура,

обеспечивающая работу не только на обычной для фирмы частоте 900 мегагерц, но и на частоте 1800 мегагерц, благодаря использованию дополнительных каналов.

При новом перераспределении рынка между "MAGTIL" и "GEOCELL" третье место в секторе мобильной связи "MEGACOM" оказалось фактически вне игры. Несмотря на значительную активизацию деятельности, она не предлагает бывшим абонентам "GEOCELL" услуги "MAGTIL". Кроме того, она — оператор системы AMPS, так что фиксированным потребителям придется сделать выбор системы связи.

Утверждение фирмой "MAGTIL" позиции лидера на рынке породило предложение об увеличении тарифов за услуги. Многие считают это соблазн для фиксированных абонентов, так и из-за технических проблем. По оценке экспертов, "MAGTIL" достойно справился с трудностями. Из-за границы уже доставлена аппаратура,

для вновь появившихся абонентов. Несмотря на то, что определенные законные сроки истекли, комиссия пока не создана, но это вовсе не означает отсутствия контроля. В случае необходимости, ситуацию регулируют правила защиты прав потребителей, имеющие статус нормативных актов.

По предположению экспертов, исходя из политики "MAGTIL", такая необходимость не возникнет. Основной ориентир компании — привлечением абонентов, и поэтому она не повысит тарифы на услуги, тем более, что проблемы "GEOCELL" будут упорядочены не так уж благоприятно для нее.



АВТОСАЛОНЫ

Модель	Цена
Ford Taurus	40000-45000
Ford Mustang	45000-50000
BMW 320i	60000-65000
BMW 520i	65000-70000
BMW 730i	70000-75000
BMW 740i	75000-80000
BMW 750i	80000-85000
BMW 850i	85000-90000
BMW 525i	60000-65000
BMW 530i	65000-70000
BMW 540i	70000-75000
BMW 550i	75000-80000
BMW 560i	80000-85000
BMW 570i	85000-90000
BMW 580i	90000-95000
BMW 590i	95000-100000
BMW 630i	70000-75000
BMW 640i	75000-80000
BMW 650i	80000-85000
BMW 660i	85000-90000
BMW 670i	90000-95000
BMW 680i	95000-100000
BMW 690i	100000-105000
BMW 700i	105000-110000
BMW 710i	110000-115000
BMW 720i	115000-120000
BMW 730i	120000-125000
BMW 740i	125000-130000
BMW 750i	130000-135000
BMW 760i	135000-140000
BMW 770i	140000-145000
BMW 780i	145000-150000
BMW 790i	150000-155000
BMW 800i	155000-160000
BMW 810i	160000-165000
BMW 820i	165000-170000
BMW 830i	170000-175000
BMW 840i	175000-180000
BMW 850i	180000-185000
BMW 860i	185000-190000
BMW 870i	190000-195000
BMW 880i	195000-200000
BMW 890i	200000-205000
BMW 900i	205000-210000
BMW 910i	210000-215000
BMW 920i	215000-220000
BMW 930i	220000-225000
BMW 940i	225000-230000
BMW 950i	230000-235000
BMW 960i	235000-240000
BMW 970i	240000-245000
BMW 980i	245000-250000
BMW 990i	250000-255000
BMW 1000i	255000-260000
BMW 1050i	260000-265000
BMW 1100i	265000-270000
BMW 1150i	270000-275000
BMW 1200i	275000-280000
BMW 1250i	280000-285000
BMW 1300i	285000-290000
BMW 1350i	290000-295000
BMW 1400i	295000-300000
BMW 1450i	300000-305000
BMW 1500i	305000-310000
BMW 1550i	310000-315000
BMW 1600i	315000-320000
BMW 1650i	320000-325000
BMW 1700i	325000-330000
BMW 1750i	330000-335000
BMW 1800i	335000-340000
BMW 1850i	340000-345000
BMW 1900i	345000-350000
BMW 1950i	350000-355000
BMW 2000i	355000-360000
BMW 2050i	360000-365000
BMW 2100i	365000-370000
BMW 2150i	370000-375000
BMW 2200i	375000-380000
BMW 2250i	380000-385000
BMW 2300i	385000-390000
BMW 2350i	390000-395000
BMW 2400i	395000-400000
BMW 2450i	400000-405000
BMW 2500i	405000-410000
BMW 2550i	410000-415000
BMW 2600i	415000-420000
BMW 2650i	420000-425000
BMW 2700i	425000-430000
BMW 2750i	430000-435000
BMW 2800i	435000-440000
BMW 2850i	440000-445000
BMW 2900i	445000-450000
BMW 2950i	450000-455000
BMW 3000i	455000-460000
BMW 3050i	460000-465000
BMW 3100i	465000-470000
BMW 3150i	470000-475000
BMW 3200i	475000-480000
BMW 3250i	480000-485000
BMW 3300i	485000-490000
BMW 3350i	490000-495000
BMW 3400i	495000-500000
BMW 3450i	500000-505000
BMW 3500i	505000-510000
BMW 3550i	510000-515000
BMW 3600i	515000-520000
BMW 3650i	520000-525000
BMW 3700i	525000-530000
BMW 3750i	530000-535000
BMW 3800i	535000-540000
BMW 3850i	540000-545000
BMW 3900i	545000-550000
BMW 3950i	550000-555000
BMW 4000i	555000-560000
BMW 4050i	560000-565000
BMW 4100i	565000-570000
BMW 4150i	570000-575000
BMW 4200i	575000-580000
BMW 4250i	580000-585000
BMW 4300i	585000-590000
BMW 4350i	590000-595000
BMW 4400i	595000-600000
BMW 4450i	600000-605000
BMW 4500i	605000-610000
BMW 4550i	610000-615000
BMW 4600i	615000-620000
BMW 4650i	620000-625000
BMW 4700i	625000-630000
BMW 4750i	630000-635000
BMW 4800i	635000-640000
BMW 4850i	640000-645000
BMW 4900i	645000-650000
BMW 4950i	650000-655000
BMW 5000i	655000-660000
BMW 5050i	660000-665000
BMW 5100i	665000-670000
BMW 5150i	670000-675000
BMW 5200i	675000-680000
BMW 5250i	680000-685000
BMW 5300i	685000-690000
BMW 5350i	690000-695000
BMW 5400i	695000-700000
BMW 5450i	700000-705000
BMW 5500i	705000-710000
BMW 5550i	710000-715000
BMW 5600i	715000-720000
BMW 5650i	720000-725000
BMW 5700i	725000-730000
BMW 5750i	730000-735000
BMW 5800i	735000-740000
BMW 5850i	740000-745000
BMW 5900i	745000-750000
BMW 5950i	750000-755000
BMW 6000i	755000-760000
BMW 6050i	760000-765000
BMW 6100i	765000-770000
BMW 6150i	770000-775000
BMW 6200i	775000-780000
BMW 6250i	780000-785000
BMW 6300i	785000-790000
BMW 6350i	790000-795000
BMW 6400i	795000-800000
BMW 6450i	800000-805000
BMW 6500i	805000-810000
BMW 6550i	810000-815000
BMW 6600i	815000-820000
BMW 6650i	820000-825000
BMW 6700i	825000-830000
BMW 6750i	830000-835000
BMW 6800i	835000-840000
BMW 6850i	840000-845000
BMW 6900i	845000-850000
BMW 6950i	850000-855000
BMW 7000i	855000-860000
BMW 7050i	860000-865000
BMW 7100i	865000-870000
BMW 7150i	870000-875000
BMW 7200i	875000-880000
BMW 7250i	880000-885000
BMW 7300i	885000-890000
BMW 7350i	890000-895000
BMW 7400i	895000-900000
BMW 7450i	900000-905000
BMW 7500i	905000-910000
BMW 7550i	910000-915000
BMW 7600i	915000-920000
BMW 7650i	920000-925000
BMW 7700i	925000-930000
BMW 7750i	930000-935000
BMW 7800i	935000-940000
BMW 7850i	940000-945000
BMW 7900i	945000-950000
BMW 7950i	950000-955000
BMW 8000i	955000-960000
BMW 8050i	960000-965000
BMW 8100i	965000-970000
BMW 8150i	970000-975000
BMW 8200i	975000-980000
BMW 8250i	980000-985000
BMW 8300i	985000-990000
BMW 8350i	990000-995000
BMW 8400i	995000-1000000
BMW 8450i	1000000-1005000
BMW 8500i	1005000-1010000
BMW 8550i	1010000-1015000
BMW 8600i	1015000-1020000
BMW 8650i	1020000-1025000
BMW 8700i	1025000-1030000
BMW 8750i	1030000-1035000
BMW 8800i	1035000-1040000
BMW 8850i	1040000-1045000
BMW 8900i	1045000-1050000
BMW 8950i	1050000-1055000
BMW 9000i	1055000-1060000
BMW 9050i	1060000-1065000
BMW 9100i	1065000-1070000
BMW 9150i	1070000-1075000
BMW 9200i	1075000-1080000
BMW 9250i	1080000-1085000
BMW 9300i	1085000-1090000
BMW 9350i	1090000-1095000
BMW 9400i	1095000-1100000
BMW 9450i	1100000-1105000
BMW 9500i	1105000-1110000
BMW 9550i	1110000-1115000
BMW 9600i	1115000-1120000
BMW 9650i	1120000-1125000
BMW 9700i	1125000-1130000
BMW 9750i	1130000-1135000
BMW 9800i	1135000-1140000
BMW 9850i	1140000-1145000
BMW 9900i	1145000-1150000
BMW 9950i	1150000-1155000
BMW 10000i	1155000-1160000
BMW 10050i	1160000-1165000
BMW 10100i	1165000-1170000
BMW 10150i	1170000-1175000
BMW 10200i	1175000-1180000
BMW 10250i	1180000-1185000
BMW 10300i	1185000-1190000
BMW 10350i	1190000-1195000
BMW 10400i	1195000-1200000
BMW 10450i	1200000-1205000
BMW 10500i	1205000-1210000
BMW 10550i	1210000-1215000
BMW 10600i	1215000-1220000
BMW 10650i	1220000-1225000
BMW 10700i	1225000-1230000
BMW 10750i	1230000-1235000
BMW 10800i	1235000-1240000
BMW 10850i	1240000-1245000
BMW 10900i	1245000-1250000
BMW 10950i	1250000-1255000
BMW 11000i	1255000-1260000
BMW 11050i	1260000-1265000
BMW 11100i	1265000-1270000
BMW 11150i	1270000-1275000
BMW 11200i	1275000-1280000
BMW 11250i	1280000-1285000
BMW 11300i	1285000-1290000
BMW 11350i	1290000-1295000
BMW 11400i	1295000-1300000
BMW 11450i	1300000-1305000
BMW 11500i	1305000-1310000
BMW 11550i	1310000-1315000
BMW 11600i	1315000-1320000
BMW 11650i	1320000-13

