

Тема номера:
ТРАНСПОРТ

Как организовать транспортные
расходы компании? стр. 22

Как открыть собственную фирму
по грузоперевозкам? стр. 48

ОКТАБРЬ

2011 (69)

ДЕЛО

НС



ИНСТРУМЕНТЫ

60 Может ли ваш бизнес использовать методы и стратегии продавцов пылесосов Kirby?

СТИЛЬ ЖИЗНИ

66 Как победить осеннюю депрессию – 33 способа от «Дела НС».

Сергей ТОКАРЕВ:

**«КРИЗИС СТАЛ РЕКЛАМОЙ
ФОНДОВОГО РЫНКА»**

стр. 18

СНЕГОХОДЫ И МОТОТЕХНИКА В ДАВ-АВТО!

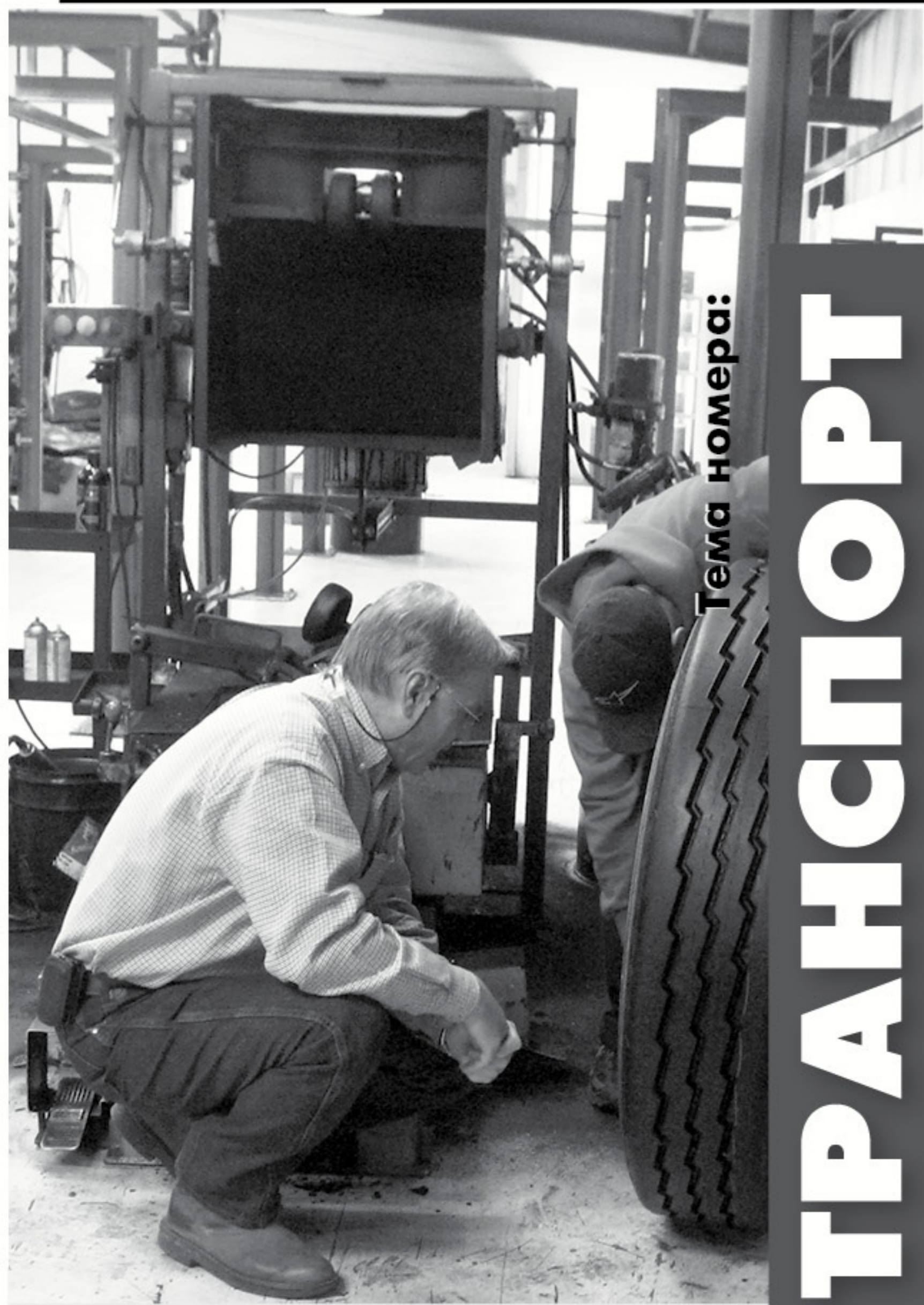


ООО «ДАВ-АВТО-НОРД» официальный дилер ОАО «Русская механика» в г. Березники

г. Березники, ул. Пятилетки, 101
тел.: (3424) 27-27-00

ПРОДАЖА - СЕРВИС - ГАРАНТИЯ - ЗАПЧАСТИ

ДАВ АВТО®



Тема номера:

ТРАНСПОРТ



22 ИЗДЕРЖКИ

Как грамотно организовать транспортные расходы компании. Полезные советы от бизнесменов-практиков.



48 НИША

Где может получить материальную помощь на открытие бизнеса начинающий грузоперевозчик?



54 ЗАКОН

Закон о такси демонстрирует, насколько неуклюжими бывают попытки государства принести пользу бизнесу.



5 ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Люди готовы рисковать жизнью, чтобы отстоять свою собственность. При этом безропотно отдают кому угодно право определять собственное будущее.



10 СТРОИТЕЛЬСТВО

Березниковские власти объявили о поиске инвестора, который согласится построить в Суханово коттеджный поселок на 300 домов.



18 ЛИЦО КОМПАНИИ

Что происходит сегодня на фондовом рынке, и какой стратегии стоит придерживаться частному инвестору, рассказывает генеральный директор ООО «Пермская фондовая компания» Сергей ТОКАРЕВ.



20 ПРОБЛЕМА

Способна ли Православная Церковь восстановить храмы Соликамска? И что думают делать с памятниками архитектуры соликамские власти — в интервью главы Соликамска Сергея ДЕВЯТКОВА.



60 ИНСТРУМЕНТЫ

Как продать обычному россиянину с доходом не более пятнадцати тысяч рублей в месяц пылесос за пять тысяч долларов? В чем секрет мастерства продавцов Kirby?



66 СТИЛЬ ЖИЗНИ

Нет человека, которого хоть раз в жизни не посетила бы осенняя депрессия. «Дело НС» нашел 33 способа, как поднять настроение осенью.

ИНДЕКС ЛЮДИ И КОМПАНИИ

А-Д

Николай АФАНАСЬЕВ	68
Сергей БОЛЬШАКОВ	67
Ольга БУБНОВА	80
Владислав БУРДАЕВ	51
Регина ВАЛЕЕВА	84
Сергей ВОРОБЬЕВ	12
Алексей ГОГОНОВ	27
Алексей ГЛАЗКОВ	44
Андрей ГЛАДИКОВ	11
Елена ДАВЫДОВА	29
Сергей ДЕВЯТКОВ	20
Алексей ДЕРЕВЯНКО	40
Игорь ДОМРАЧЕВ	57
Александр ДУБС	32

Е-К

Сергей ЕЛЬКИН	51
Татьяна ЕРМИЛОВА	7
Василий ЗАЙЦЕВ	27, 45
Оксана ЗАЙЦЕВА	38
Людмила ЗЫКОВА	76
Алексей КИЧИГИН	23
Олег КОКШАРОВ	57
Наталья КУТАШЕНКОВА	8

Л-П

Елена ЛЕЛИКОВА	77
Сергей ЛЕУХИН	12
Наталья ЛИТВИНЧУК	41
Владимир ЛОПАТИН	70
Сергей МАКСИМОВСКИЙ	61
Александр МАЛЫШЕВ	27, 45
Дмитрий МАЛЫШЕВ	11
Надежда МАРИЕВА	70
Сергей МАМАЕВ	58
Екатерина МОРГУТОВА	12
Любовь МОРОШКИНА	50
Равиль МУРАТШИН	34
Ольга НЕЯСОВА	66
Вадим ОБУХОВ	56
Александр ПАДЕРИН	24
Юлия ПЕТРОВА	47
Юрий ПЕТУХОВ	9
Павел ПИВКИН	7
Владимир ПЛИГИН	59
Юрий ПРОТАСОВ	15

Р-Я

Денис РАЗЖИГАЕВ	9
Андрей РЫКОВ	9
Серафим САДКОВ	6
Александр САМКО	46
Дмитрий САМОСУДОВ	35
Александр САТЫЕВ	30
Илья СЕРИКОВ	6, 36
Мария СИТНИКОВА	50
Алёна СТАРЦЕВА	26
Оксана СУББОТИНА	10
Людмила ТЕМНИКОВА	61
Сергей ТОКАРЕВ	18
Владимир ТОЛКУН	36
Вячеслав ТРОШЕВ	9
Елена ЧАЗОВА	61
Елена ЧАЛОВА	39
Виталий ЧЕРКАСОВ	29
Александр ШВЕЦОВ	42
Антон ШЕСТАКОВ	52
Кирилл ШИЛОВ	28
Валерий ШКАРЛОВ	27
Сергей ЩЁТКИН	10
Ирина ЯРОСЛАВЦЕВА	19
Алексей ЮХНО	27

1-Z

220 Вольт	31
Агентство отдыха без виз «+30 по Цельсию»	86
Автостудия «6 бокс»	86
Агентство Education+	69
МАХI-servis	31
Мультибрендовый магазин Podium	84
Автосервис Time-Avto	46
Салон красоты YouNeed	73

А-Д

Автотехцентр «Автобум»	88
ООО «Автоком»	23
Магазин «Автомир»	31
Компания «Автоматизация учета»	6
ООО СФ «Адонис»	38
Компания «Альфагаз»	34
Тренинговый центр «Арбоника»	65
Автокомплекса «Аркада»	86
Салон красоты «Афродита»	76
ПК «Бастион»	23
БИНБАНК	87
Клининговая компания «Блеск-сервис»	17
Пивной ресторан «Боб»	82
Магазин «Большой»	86
ООО «Визард»	6, 36
Магазин «Вундеркинд»	84
Магазин «Галант»	70
Автосалон «Гарант-Н»	31
Кузнечная мастерская «Гефест»	75
Компания «Городской экспресс»	58
Рекламно-производственная компания «Графикс»	69
ООО «ДАВ-АВТО»	2, 7
ООО СК «Девелопмент. Вентиляция. Строительство»	11
Фирма «Деревянные оконные конструкции»	8

Е-Л

ООО «Завод металлических изделий»	6, 26
ОАО «Камская Долина»	11
ООО ПК «Кедр»	27
Компания «КлимАтис»	86
Салон красоты «Красота без границ»	73
Турагентство «Колибри»	76
Фирма «Компаньон»	52
Конно-спортивный клуб «Бриз»	66
Оздоровительный центр «Лесная сказка»	81
Компания «ЛИГА САУНД»	68
Клиника «Линлайн»	72
ООО «Логопарк»	40
Магазин «Люди в новом»	70

М-О

ООО «Марк-Авто»	27
Магазин «Массив Шина»	25, 43

МДМ Банк ОАО	13
ОАО «Меакир»	27
АН «Метражи»	11
ООО «Метроникс»	86
Магазин «Мир запчастей»	31
Салон красоты «Мулатка»	73
Компания «Николаев Посад»	10
Независимый оценочно-правовой центр	32
ООО «Новые технологии времени»	15
Агентство путешествий «Нужный адрес»	77
«Группа магазинов ОВС»	74, 86
ТРЦ «Оранж Молл»	13
ОАО «Банк ОТКРЫТИЕ»	47

П-Т

Сеть магазинов «Партнер»	61
Пейнтбольный клуб «Точка кипения»	31
ООО «Пермская фондовая компания»	18
ОАО «Пермский центр развития предпринимательства»	50
ООО «Пермтаксисервис»	56
ГРК «Пингвин»	85
Гостиница «Прайд-отель»	29
Фитоцентр «Прасковья»	73
ООО «Прикамье-Строй»	70, 75
Клининговая компания «Прогресс-Сервис»	12
ООО «Промснабресурс»	41
Спортивный клуб «Ринг»	67
Завод «Русская механика»	7
Русская страховая транспортная компания	86
ООО «Русские сладости»	24
ООО «Ремонтник»	27, 45
ООО «Росгосстрах»	39
Сбербанк России ОАО	14, 51
ООО «Сильвер Моторс»	29
ООО «Синергия»	8
Клинико-диагностическая лаборатория «Ситилаб»	7
Компания «Содружество»	86
Бюро туризма «Спутник»	78
ООО «Тамерлан»	35
АН «Титул»	86

У-Я

ОАО АКБ «Урал ФД»	16
ООО «Центр страховых услуг»	86
ООО «Центр кредитно-финансовых консультаций»	28
Загородный комплекс «Чупино»	9
Клуб красоты «ЭГО»	73
Нефтебаза «Элбиком»	36
Ювелирный клуб «Эстет»	70, 71
Магазин японской кухни «Яки-тори»	80

октябрь 2011 (69)

адрес в интернете:
<http://vk-online.ru/delons.html>

Адрес группы компании «Новый смысл» в «Фейсбуке»: <http://www.facebook.com/group.php?gid=165132690186863>

Учредитель, издатель, главный редактор

АРМЕН ПЕТРОСЯН
armen@petrosian.ru
www.petrosian.ru

Выпускающий редактор:

АННА ШТАЕР
ashtaer@gmail.com

Редакция:

КСЕНИЯ ДУТЛОВА
kdutlova@gmail.com

НАТАЛЬЯ КОШКИНА
natalycat115@gmail.com

Фотографии:

ЛЮДМИЛА ШМЕЛЬКОВА

Компьютерный дизайн и верстка:

ОЛЬГА БЕССОНОВА

Корректор:

НАТАЛЬЯ НОВИКОВА

Рекламный отдел:

ЕЛЕНА ГРАБЕВНИК
eg.delons@gmail.com

тел./факс: (34253) 7-06-16

Журнал «Дело НС» зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Приволжскому федеральному округу Регистрационный номер ПИ № ФС 18-2843 от 19 июля 2006 г.

Тираж 1750 экз. Заказ № 749

Подписано в печать 24.10.11

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ БЕСПЛАТНО

Печать: ООО «Литера»

Соликамск, ул. М. Расковой, 9

Адрес редакции издания и издателя:

618514, Пермский край, г. Соликамск
«Гостиный двор», ул. Советская, 56/2
Тел./факс: (34253) 7-06-16

За содержание рекламных материалов редакция журнала ответственности не несет

«Дело НС» доставляется адресно руководителям предприятий и учреждений в Березниках и Соликамске.

Кроме того, журнал можно взять в Березниках:

НБ Trust (Ленина, 49а), Сбербанк РФ – центральный офис (Юбилейная, 127), Центр роста малого бизнеса (К. Маркса, 60), Кама-банк (В. Бирюковой, 7), Банк Москвы (пл. Советская, 5), Урал ФД (Пятилетки, 48), банк ВТБ24 (Пятилетки, 43), банк «Уралсиб» (Юбилейная, 17), МДМ-банк (Пятилетки, 108), автосалон «Гарант-Н» (Металлистов, 1), автосалон «Авто-сити» (К. Маркса, 103), автосалон «Экс-авто» (Ленина, 31), автоцентр «ДАВ-Авто» (Пятилетки, 101), магазин «Автоком» (Ленина, 26), магазин «Партнер» (Ленина, 38), автомойка «Аркада» (Тельмана, 1), кафе «Триумф» (Мира, 39), ресторан «У Михалыча» (Свердлова, 51), ресторан «Эдем» (Юбилейная, 51), ресторанный дворик RestUnion (Юбилейная, 49б, ТЦ «Мелодия»), суши-бар «Уми» (Юбилейная, 77), пивной ресторан «Боб» (Пятилетки, 87а, ТЦ «Миллениум»), «Прайд-отель» (Большевистский пр-д, 5), гостиница «Эдем» (Ломоносова, 149), АН «Метражи» (Ломоносова, 92), автоцентр Toyota (Березниковская, 77), автоцентр Renault (Березниковская, 98б)

в Соликамске:

Сбербанк РФ – офисы (Калийная, 130, Северная, 43), банк ВТБ24 (20-летия Победы, 173), Банк Москвы (20-летия Победы, 146), Урал ФД (Калийная, 121), Транскапиталбанк (Матросова, 8), гостиница «Дубрава» (Дубравная, 56), отель «Президент» (Свободы, 64), ГРК «Пингвин» (Свободы, 66), оздоровительный комплекс «Седьмое небо» (Всеобуча, 200), киноцентр «Чайка» (Черняховского, 13), кафе «Виктория» (Молодежная, 19), кафе «У Солохи» (Северная, 82), кафе «Ели-лили» (Северная, 46), автотехцентр «Подкова» (Молодежная, 8), автомойка «ОВС» (Энергетиков, 36), автомойка «Макси-автотехцентр» (Коммунистическая, 31/1), кафе Chocolate (Всеобуча, 88)

ПРАВО НА ТВОЕ БУДУЩЕЕ

Мы живем без будущего. Оно, конечно же, у нас есть, но мы о нем не думаем, мы его не конструируем, оно нам не принадлежит. Люди готовы рисковать жизнью, чтобы отстоять свою собственность. При этом безропотно отдают кому угодно право определять собственное будущее.

Армен Петросян,
главный редактор журнала «Дело НС»
e-mail: armen@petrosian.ru, www.petrosian.ru

Скорее всего, вы сейчас подумали, что речь пойдет о предстоящих в декабре выборах. Отнюдь. Я имел в виду ваше будущее, будущее ваших бизнесов, вашей жизни. От чего зависит, какой будет ваша компания в ближайшем и отдаленном будущем?

Протестируйте себя. Как часто вы думаете о том, каким хотели бы видеть свой бизнес через 5-10 лет? Делитесь ли вы со своими партнерами, работниками, знакомыми собственным видением? Есть ли у вас зафиксированные любым способом представления о своем будущем?

Я в курсе, что мы живем в стране с непредсказуемым прошлым, а ситуация в экономике больше зависит от цен на нефть и газ, чем от производительности труда и инноваций. Все так, но разве это вас устраивает?

Что такое наше будущее? Это наше завтрашнее настоящее. При нынешнем подходе мы не являемся собственниками своей жизни. На мой взгляд, очевидность этого противоречия

должна быть особенно понятна предпринимателям — людям по определению ответственным за свое благополучие.

У меня есть мечта, к исполнению которой я планомерно стремлюсь уже восьмой год. Я хочу чтобы наш журнал стал инструментом, который помогает предпринимателям Верхнекамья конструировать свое будущее.

Я в курсе, что мы живем в стране с непредсказуемым прошлым, а ситуация в экономике больше зависит от цен на нефть и газ, чем от производительности труда и инноваций. Все так, но разве это вас устраивает?

Нам не интересно делать просто еще один рекламоноситель. Это означало бы обычное клонирование уже существующих

бизнесов. Сколько-то заработать на этом можно, но будущего у такой модели нет.

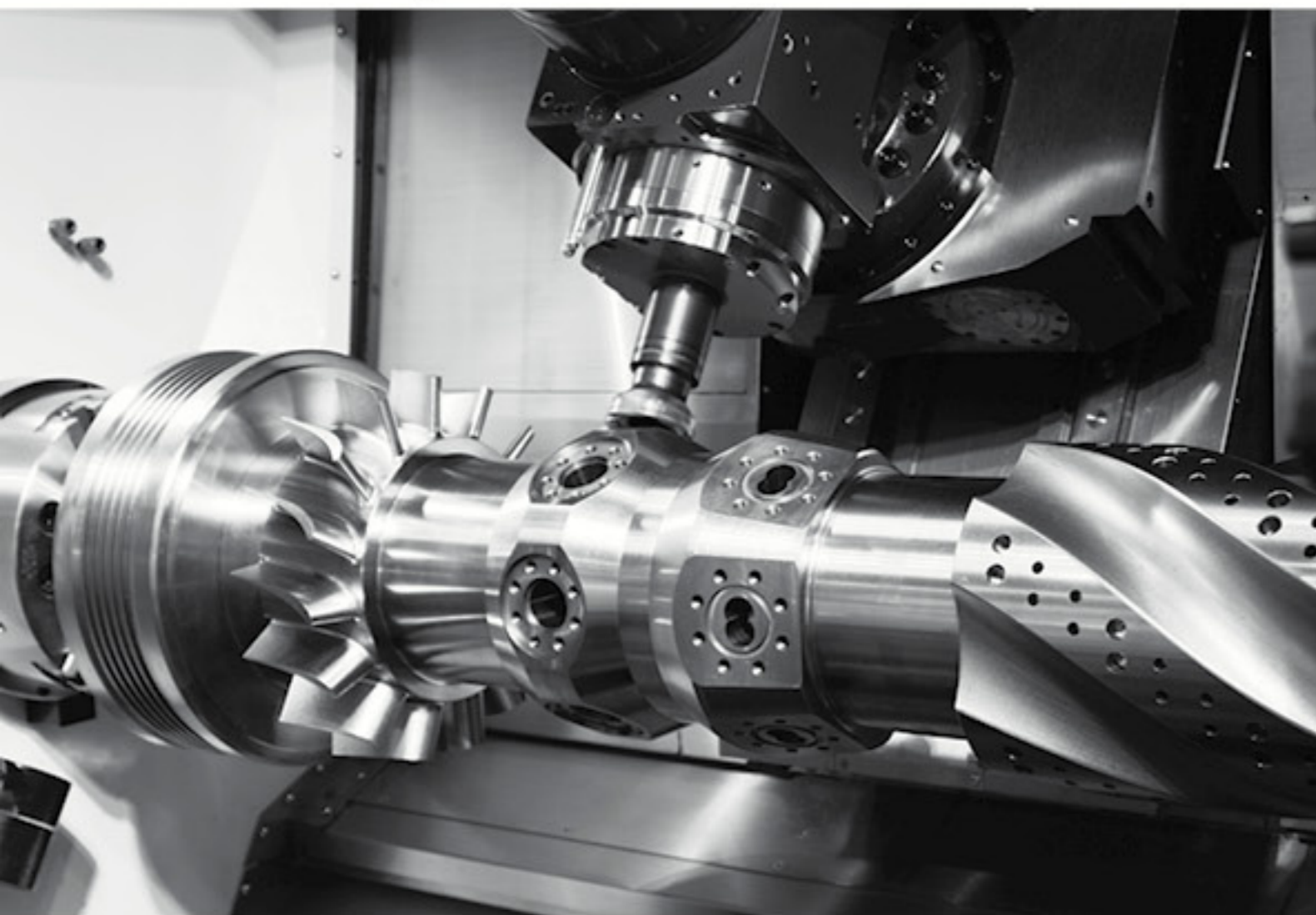
Инструмент востребован только людьми, которым важно то, для чего он предназначен. Вот мы и пропагандируем идею ответственности за свое будущее. Тому, кто полагает, что его будущее зависит от гороскопов, решений правительства, стечения обстоятельств, журнал вряд ли интересен.

Соедините свою повседневную работу с мечтой и вы вступите в права на свое будущее.

В октябре из жизни ушел Стив Джобс. Великий предприниматель. Человек, ничего не приватизировавший, не прилипший к трубе или бюджетному распилу, создал многомиллиардный бизнес, который изменил жизнь человечества.

Почитайте при случае его биографию. Джобс — пример того, как можно совмещать мечты, амбициозные цели и страсть изменить мир. Когда мы обсуждаем будущее нашего журнала, я всегда подчеркиваю одну особенность. Устремленность в будущее не означает оторванности от настоящего. Соедините свою повседневную работу с мечтой и вы вступите в права на свое будущее.

Модернизация «made in China»



Соликамский «Завод металлических изделий» оснащает производство китайской техникой.

Директор соликамского «Завода металлических изделий» **Серафим Садков** посетил Международную выставку литейной и металлообрабатывающей промышленности, которая прошла в Тайбее (столица китайской провинции Тайвань). Главной целью поездки было знакомство с новым оборудованием.

— Сегодня в цехах «ЗМИ» работают ручные либо механические станки, — рассказывает Серафим Садков. —

Услуги

1С нашел партнера в Березниках*

Пермская компания «Автоматизация учета» открыла офис в Березниках. Филиал носит название «Автоматизация учета – Верхнекамье».



Лидер в Пермском крае по количеству успешно реализованных внедрений продуктов 1С компания «Автоматизация учета» заключила договор о создании филиала с руководством березниковского ООО «Визард» — интегратора систем безопасности и IT технологий.

— Продукты 1С пользуются у бизнеса огромной популярностью благодаря широким возможностям и охвату большинства сфер: бухгалтерия, документооборот, рас-

чет заработной платы, управление персоналом, торговые, складские, производственные модули и т.д. Но до сих пор в Березниках и Соликамске практически отсутствовало предложение квалифицированного сопровождения программного обеспечения 1С. Мы решили занять эту нишу, — комментирует **Илья Сериков**, директор компании «Автоматизация учета – Верхнекамье».

Новая компания готова предоставлять полный спектр услуг по авто-

Мы держим курс на модернизацию производства с постепенной заменой морально устаревшей техники на более современную. Китайское оборудование для этой задачи подходит неплохо: оно в разы дешевле европейских аналогов, и по качеству, если хорошо поискать, можно подобрать достойный вариант. К тому же автоматизация производства позволяет уменьшить количество тяжелого ручного труда и оптимизировать штат.

«ЗМИ» уже использует китайское оборудование: первый станок по изготовлению колец из проволоки был приобретен 4 года назад и установлен в ремонтно-механическом цехе. Срок его окупаемости составил всего два месяца. Удовлетворившись эффектом от модернизации производства, предприятие закупило в Китае еще два станка.

Во время визита в Тайбей директор предприятия получил предложения на поставку автоматического трубогиба от российских и китайских производителей, в том числе от фирмы «SOCO» (Тайвань). Стоимость оборудования у разных поставщиков колеблется от 1 до 4 млн рублей. Но, по расчетам экономистов предприятия, даже самый дорогой станок окупит себя уже через два года.

За последние годы КНР вышла на мировой уровень по производству целого ряда видов промышленного оборудования. Импорт из КНР машинно-технической продукции в Россию ежегодно увеличивается. По итогам 2010 года российско-китайский товарооборот достиг 59,3 млрд долларов, увеличившись по сравнению с 2009 годом на 50,3%. При этом российский экспорт составил 20,3 млрд долларов, импорт из Китая — 39 млрд долларов.

матизации управления и учета на предприятиях на базе продуктов фирмы 1С: анализ бизнес-процессов, помощь в выборе программных средств, продажа программных продуктов, доставка, установка, настройка, внедрение, послепродажное обслуживание, консультации, обучение пользователей, информационно-техническое сопровождение. Сегодня «Автоматизация учета — Верхнекамье» формирует штат, обучает персонал и выходит к организациям Березников и Соликамска с предложениями о сотрудничестве.

Кроме того, компания «Автоматизация учета — Верхнекамье» готовится открыть свой Центр Сертифицированного Обучения (ЦСО). Обучение будут проводить опытные специалисты, аттестованные в головном офисе 1С. По окончании курсов слушателям будут выдаваться номерные свидетельства фирмы 1С.

Спрос

Квадроциклы набирают обороты*

Компания «ДАВ-АВТО» теперь продает не только автомобили, но и квадроциклы.



«ДАВ-АВТО» стала официальным дилером ведущего российского производителя мотовездеходной техники — завода «Русская механика» (г. Рыбинск). Теперь, помимо автомобилей Chevrolet, Kia, Opel, Lada и «УАЗ», в филиале г. Березники салоне «ДАВ-АВТО» продаются снегоходы и квадроциклы.

— Это новое направление для компании, продиктованное ростом спроса на данную технику, — комментирует директор березниковского филиала «ДАВ-АВТО» **Павел Пивкин**. — В России отмечается настоящий бум на квадроциклы. Если раньше ими интересовались, в основном, рыбаки и охотники, то теперь среди покупателей представители туристической сферы, военные, геологи,

лесничие, охранные предприятия, малый и средний бизнес и даже коммунальные службы (последние оборудуют квадроцикл бульдозерным ножом для расчистки снега, не тратясь на покупку трактора).

Рынок отечественных мотовездеходов растет, в первую очередь, благодаря значительному снижению их стоимости. Если в 2008 году квадроцикл стоил, в среднем, 400 тыс. рублей, то сегодня инновационные технологии производства позволяют выпускать технику вдвое дешевле. Кроме того, в линейке «Русской механики» есть и бюджетные модели в базовой комплектации за 50 тысяч.



Квадроциклы демонстрируют превосходные вездеходные характеристики и просты в управлении. К тому же, они почти не подвержены коррозии (железная у квадроцикла только рама), а расход потребляемого топлива намного меньше, чем у любой другой техники, предназначенной для бездорожья.

Сегодня «ДАВ-АВТО» привлекает жителей и руководителей предприятий Березников и Соликамска выгодными условиями покупки и сервисным обслуживанием мотовездеходной техники, а также возможностью приобретать оригинальные запчасти и комплектующие.

Рост

«Ситилаб» раскинул филиальную сеть*

В Березниках открылся дополнительный офис обслуживания пациентов «Ситилаб».

Клинико-диагностическая лаборатория «Ситилаб» открыла дополнительный офис забора анализов в березниковской городской поликлинике № 2 (микрорайон Абрамово). По словам директора по региональному развитию сети лабораторий «Ситилаб» **Татьяны Ермиловой**, этого требует все возрастающий спрос со стороны населения на качественные услуги по лабораторной диагностике.

— Мы предоставляем жителям Верхнекамья возможность получать качественные медицинские услуги и сервис, — говорит Ермилова. — Для этого мы создаем новые офисы обслуживания пациентов. В прошлом году одновременно открыли филиалы в Соликамске, Березниках, Чердыни. В 2011 году — в Александровске, Усолье и поселке Орел Усольского района.

Сегодня «Ситилаб» имеет договоры о сотрудничестве и с такими крупными предприятиями, как ОАО «Березниковский содовый завод», и с небольшими частными предприятиями, вроде «Семейной стоматологии» в Соликамске. Причем, если раньше к услугам лаборатории больше прибегали бюджетники, то сегодня забор анализов осуществ-



ляется и в рамках добровольного медицинского страхования. Причем, прямо на рабочих местах.

Более 70% всех диагнозов ставят с учетом лабораторных исследований. Они, как правило, присутствуют на всех стадиях лечебного процесса и позволяют оценивать динамику и эффективность проводимой терапии. Поэтому и требования, предъявляемые к лабораторной диагностике, и список наименований исследований, возрастают с каждым годом. «Ситилаб» предлагает широкий спектр гематологических, общеклинических, биохимических, серологических, иммунологических, коагулологических, бактериологических и других видов исследований — всего более 1000 наименований.

До конца 2011 года «Ситилаб» планирует открыть еще один филиал — в Кунгуре.

«Дерево» пошло в рост*

Березниковская компания по изготовлению деревянных окон выходит на рынок Соликамска.

Производитель деревянных оконных конструкций компания «Деревянные оконные конструкции» осваивает рынок Верхнекамья. За десять лет своего существования компания наладила сбыт не только в Березниках, но и в Александровске, Яйве, Усольском районе. Теперь фирма решила заявить о себе и в Соликамске.

— Расширение продиктовано спросом со стороны соликамцев: среди наших заказчиков много клиентов из этого города. Однако, прежде чем сделать такой шаг, мы тщательно изучили ситуацию на рынке, — говорит директор фирмы «Деревянные оконные конструкции» **Наталья Куташенкова**. — До недавнего времени примерно 90% окон изготавливались из пластикового профиля. Однако из-за

огромной конкуренции этот бизнес перестал быть рентабельным. Мода на окна ПВХ постепенно сходит на нет. Чтобы выжить, компании-производители снижают цены почти до себестоимости.

Спрос на деревянные евроокна сформировался сравнительно недавно. Поэтому и фирм-производителей — единицы. К тому же «входной билет» на этот рынок выше, чем у тех, кто работает с металлопластиком. Необходимость иметь собственный столлярный цех, оборудование, квалифицированный персонал отсекает неофициальных «гаражных» производителей. Зато компании, сделавшие своим профилем производство деревянных окон, более устойчивы и чувствовали себя уверенно даже в период кризиса.

— У нашей специализации масса плюсов, — говорит Куташенкова. — Один из них — широкий спектр производимой продукции. Помимо окон



мы изготавливаем деревянные столики, кресла-качалки, садовые беседки, дверные блоки и другие изделия. Большой ассортимент нивелирует периодические провалы в продажах.

Прикамский рынок деревянных оконных конструкций медленно, но стабильно прибавляет в весе. По данным маркетологов «Пермского ДСК», с 2009 года продажи деревянных окон в регионе выросли на 18-20%, в то время как производство металлопластиковых конструкций уменьшилось по сравнению с 2008 годом на 38%. Косвенным показателем оживления рынка можно назвать появление иногородних производителей из Кирова, Ижевска, Екатеринбурга, которые открывают в Прикамье офисы продаж.

Технологии

Синергетический эффект*

Соликамское ООО «Синергия» предлагает местным предприятиям проверенные энергосберегающие технологии, которые не требуют больших вложений, но гарантируют заметный экономический эффект.

Затраты на оплату потребленной электрической энергии являются ощутимой статьей расходов в бюджете каждого предприятия, независимо от его размеров, и постоянно повышаются в среднем на 5% в квартал. Реальный способ сэкономить на счетах на электроэнергию — установки компенсации реактивной мощности.

Это оборудование стабилизирует рабочее напряжение конечных потребителей, собирает свободные токи и распределяет их в минимально нужном объеме, тем самым экономит электрическую энергию и удлинит эксплуатационный срок электрических устройств. УКРМ с функцией «плавного пуска» позволяют экономить до 99% реактивной и до 12% активной мощности. Общие затраты на электроэнергию снижаются на 15-30%.



ООО «Синергия» уже имеет положительный опыт внедрения подобного энергосберегающего оборудования на предприятиях региона. Например, в соликамском ООО «Типограф» установка оборудования выявила 29,3% экономии, причем затраты окупались всего за 4 месяца. Оправдала себя установка оборудования в гостиничном центре «Соликамск» (ежемесячная экономия — 25,5%) и в ООО «Содружество» (экономия — 22,3%).

Помимо УКРМ ООО «Синергия» занимается реализацией и установкой другого энергосберегающего оборудования. Светодиодные и индукционные светильники позволяют экономить электроэнергию в производственных помещениях (ангарах, цехах) на 30-60%, в складских помещениях — на 50-75%. Частотные преобразователи для управления двигателями насосов, вентиляторов, дымососов, компрессоров, формовочных машин экономят от 20 до 60% энергии. Устройства плавного пуска, предназначенные для безопасного включения электродвигателей, многократно снижают пусковые токи.

В октябре компания расширила свой ассортимент за счет оборудования малой энергетики (генераторы, автономные источники энергоснабжения) и общего энергоснабжения (стабилизаторы, трансформаторы, источники бесперебойного питания (ИБП), насосы, электродвигатели, компрессоры).

Инвестор для мусора

Депутаты Соликамской городской Думы на трех комиссиях, предшествующих октябрьскому заседанию, отвергли «мусорное» предложение городской администрации.

Власть законодательная порекомендовала власти исполнительной обратить более пристальное внимание на возможности бизнеса в той части, которая касается сортировки и дальнейшей утилизации отходов.

Суть вопроса, вызвавшего столь бурную реакцию народных избранников, — предложение главы городской администрации по ГКХ **Андрея Рыкова** и директора МКУП «Городское хозяйство» **Дениса Разжигаяева** увеличить тарифы на утилизацию ТБО, чтобы построить мусоросортировочную установку.

— Нам необходимо исполнять решение суда (срок эксплуатации старого полигона ТБО продлен до 2014 года, при условии, что за этот период город построит новый — прим. ред.), а наличие мусоросортировочной техники позволит сократить объемы ТБО на нынешнем городском полигоне...

— Может быть, но это не дает ответ на вопросы: почему мусоросортировка должна строиться за счет населения? Куда и на каких условиях будет сдаваться отсортированный мусор? Наконец, почему администрация не рассматривает возможность привлечения частных инвесторов? — **Юрий Петухов** и **Вячеслав Трошев** озвучили общие сомнения депутатского корпуса.

В итоге все три комиссии приняли решение: проект, предложенный администрацией, отклонить как «сырой и недостаточно проработанный», а администрации рекомендовать активизировать поиск инвестора, который смог бы вложить средства в строительство мусоросортировочного комплекса.

Решение

Подготовлены к приватизации

Семнадцать объектов муниципальной недвижимости будут выставлены на продажу в Соликамске в 2012 году.

Согласно подготовленному Управлением имущественных отношений Прогнозному плану приватизации, уже в первом квартале следующего года соликамские предприниматели смогут претендовать на два помещения, одно — общей площадью 109,4 кв. метров по ул. Володарского, 33, второе — общей площадью 219,3 кв. метров по пр. Строителей, 4. Оба помещения расположены в северной части города, у обоих в графе Прогнозного плана «Характеристики» указано обременение.

Наконец-то муниципалитет решил избавиться от бывшего пункта ГИБДД на выезде из Соликамска: согласно Плану, срок его приватизации — четвертый квартал следующего года. Непонятно, правда, кому может понадобиться это «нежилое одноэтажное кирпичное здание площадью 50,6 кв. метров», пустующее уже около трех лет.

Загородный комплекс для отдыха Чүпино



Приглашаем провести Новогодние праздники!

К УСЛУГАМ ОТДЫХАЮЩИХ:

- двухэтажный благоустроенный коттедж на 8-10 человек, оформленный в стиле «финского дома», расположенный в экологичном районе с чистым воздухом
- удобная парковка
- караоке, музыка, телевизор



ЛЮБИТЕЛЯМ ВКУСНО ПОЕСТЬ

предоставляется возможность воспользоваться мангалом, шампурами, решеткой для барбекю, чтобы воплотить в жизнь свои кулинарные способности. Отведать приготовленное блюдо

можно тут же – на свежем воздухе в беседке.

Дополнительное размещение отдыхающих в летних бунгало в теплое время года



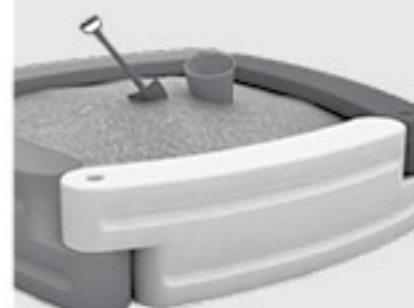
В КОТТЕДЖЕ:

1 этаж – прихожая, каминный зал, кухня, санузел, душевая, финская сауна, раскладной диван.

2 этаж – две спальни, 2-х местная кровать и раскладное кресло.

Коммуникации: холодная и горячая вода, автономное отопление.

НА ТЕРРИТОРИИ КОМПЛЕКСА имеется все для активного отдыха: игровая площадка с футбольными воротами, волейбольной сеткой, баскетбольным щитом и спортивным инвентарем



**ДЛЯ САМЫХ МАЛЕНЬКИХ
ГОСТЕЙ** – деревянные качели, песочница

г. Березники

тел.: (3424) 24-75-22, 26-17-75



Фото: ОАО «Уралкалий»

КТО ЗАСТРОИТ СУХАНОВО?

Ксения ДУТЛОВА, kdutlova@gmail.com

В Березниках планируется комплексное строительство коттеджного поселка в районе деревни Суханово.

По словам начальника управления архитектуры и градостроительства администрации Березников **Оксаны Субботиной**, индивидуальная жилая застройка восточнее Суханово предусмотрена генеральным планом города Березники, утвержденным решением березниковской городской Думы в январе 2006 года. В соответствии с данным документом освоению подлежат 30 га.

Предполагается отдать этот участок под комплексное освоение: компания-застройщик должна подготовить

документацию по планировке территории, построить инженерную инфраструктуру, а потом жилье и иные объекты, в соответствии с видами разрешенного использования для зоны индивидуальных жилых домов.

— Администрация города проводила работу по привлечению инвесторов на данную площадку, — комментирует Субботина. — Но застройщик может быть определен только по результатам торгов. Количество жилых домов будет установлено после разработки правообладателем земельного участка проекта планировки территории. Исходя из анализа территории, ориентировочно на участке в Суханово возможно размещение 300 жилых домов.

Руководители компаний-застройщиков поделились своими соображениями относительно будущего строительства.

— Вряд ли в нашем городе найдутся инвесторы под этот проект, — считает генеральный директор ООО «Компания «Николаев посад» **Сергей Щёткин** (г. Березники). — Его сложно будет потянуть. Строительство получится очень затратным — нет дорог и инженерных сетей.



Стоимость одного квадратного метра малоэтажного жилья сама по себе дорогая. Плюс к ней пойдут затраты на проведение коммунальных сетей и дорог. Дома получатся «золотые». К тому же в Березниках нет такого количества покупателей. Многие хотели бы продать городские квартиры и переехать, но рынок недвижимости стоит уже больше года.

Я вижу два варианта развития ситуации. Оба требуют активного участия муниципалитета. Во-первых, если объявить программу взаимозачета — обмен городского жилья на коттеджи с доплатой — из покупателей выстроится очередь. Во-вторых, если город вложит бюджетные средства в инженерную инфраструктуру — дороги и коммунальные сети — эти дома разлетятся как горячие пирожки. И от инвесторов отбоя не будет.



— Частному инвестору этот проект не выгоден. Очень высокие риски, — говорит директор ООО СК «Девелопмент Вентиляция Строительство» (г. Березники) **Дмитрий Малышев**. — Наша фирма пару лет на-

зад занималась изучением территории около Суханово, но в конечном итоге мы отказались от проекта. Квадратный метр малоэтажного жилья должен стоить не больше 30 тыс. рублей. Здесь она однозначно будет выше за счет вложений в инфраструктуру.

Заказчиком строительства может выступить крупный бизнес — либо «Уралкалий», либо «Еврохим». Предприятия могут воспользоваться этим жильем, как служебным фондом — расселять там сотрудников и иногородних специалистов, которых с запуском пятого рудника станет еще больше.

В общем, без потенциального заказчика такой проект вряд ли будет осуществлен. Хотя сам факт, что земля выставляется на торги — уже хорошо. Если найдутся инвесторы — это,

на мой взгляд, показатель стабильности. Значит, город будет развиваться.

Одним из потенциальных застройщиков сухановских земель называют ОАО «Камская Долина» (г. Пермь). По словам генерального директора холдинга **Андрея Гладикова**, «малоэтажное строительство в Березниках имеет реальную перспективу». Однако окончательное решение по застройке Суханово пермяки пока не приняли. «Все условия по данному проекту выдвигает администрация города. Мы рассматриваем предложение и принимаем решение», — прокомментировал вопрос журналиста «Дело НС» глава «Камской Долины».



**А
Р
Е
Н
Д
А**

**Офисный центр «ВБ 7»
г. Березники,
ул. В. Бирюковой, 7**

**офисные помещения
от 13 кв. метров**

**1 этаж — 550 руб. / кв. метр
2 и 3 этаж — 440 руб. / кв. метр**

агентство недвижимости
Метражи
(3424) 23-90-09



В ДЕЛОВОМ ФОРМАТЕ*

Местная деловая жизнь в октябре оказалась богата событиями. Две региональные выставки-ярмарки производителей товаров и услуг прошли в Березниках и Соликамске в этом месяце. Как оценивают эффективность участия в подобных мероприятиях сами предприниматели?

Наталья КОШКИНА, natalycat115@gmail.com

Выставки-ярмарки — особый формат презентации бизнеса, характерный для небольших городов. Ограниченность рынка и территориальная привязка компаний-экспонентов всегда делали их своеобразными смотрами-конкурсами достижений местного бизнеса. После кризиса выставки приобрели совершенно особый статус, обусловленный нынешней экономической ситуацией.

Сегодня они дают четкое представление, кто из компаний остался «на плаву», а кто ушел с рынка, какие ниши освободились, и как следует планировать свою тактику и стратегию в новых реалиях. То есть, нынешние выставки интересны не только как рекламный канал для продвижения товаров и услуг, но и как инструмент для исследования рынка.



ООО «Клининговая компания «Прогресс-Сервис» стала победителем VIII соликамской выставки-ярмарки. По мнению генерального директора компании **Сергея Леухина**, участвовать в выставках нужно, чтобы показать

потенциальным клиентам, что бизнес жив, бизнес силен, бизнес развивается. К тому же «прямой контакт» с потенциальным потребителем всегда лучше, чем опосредованное общение через СМИ и другие рекламные носители.

— На всех выставках мы опрашиваем посетителей, задаем вопросы о клининге, о нашей компании, и до сих пор немало тех, кто слышит название «Прогресс-Сервис» впервые. Это при том, что на рынке мы уже с 2008 года, имеем офисы в Березниках и Соликамске, в нашем послужном списке сотни объектов и десятки крупных заказчиков, — говорит Леухин. — Уже одно это — повод для участия в выставках. Мы продвигаем свои услуги, находим новых клиентов и изучаем спрос.

На Соликамской межрегиональной выставке мы представляем свою компанию уже второй год подряд. В Березниках в этом году приняли участие в X выставке-ярмарке — первой за последние четыре года. Можем сравнить не только организационные нюансы, но и характер вопросов, которые задают клиенты-посетители.

Так, в Березниках нас чаще спрашивали об обслуживании коммерческих объектов — уборке офисов, магазинов, зимней механизированной уборке. Корпоративный сегмент в Березниках развит лучше — это видно и по количеству березниковских предприятий и учреждений в числе наших клиентов.

В Соликамске посетители стенда интересовались, в основном, нашими возможностями и квалификацией для уборки жилья — квартир, коттеджей. Соликамскому бизнесу наши услуги, к сожалению, менее интересны. Из чего можно сделать вывод, что конкуренция за покупателя и арендатора в этом городе незначительна, заботиться об имидже своего бизнеса собственники пока не торопятся.

Радует, что клиенты и в Березниках, и в Соликамске стали более грамотными. Посетителям выставок не нужно было рассказывать, чем отличается профессиональная уборка. Они задавали вполне предметные вопросы: какую химию мы используем, какое оборудование применяем, по какой технологии чистим ковровые покрытия, фасады, крыши. То есть, потребитель готов заказывать, но ему не хватает информации. Так что теперь мы лучше знаем, как рекламировать свои услуги, на какие преимущества сделать акцент.

Сегодня «Прогресс-Сервис» уже вышел за пределы Березников и Соликамска, мы работаем в Александровске, Губахе, Лысьве, Добрянке, Чусовом, недавно взяли на обслуживание крупный объект в Перми, ведем активный поиск клиентов в других городах Пермского края и за его пределами. Грамотный менеджмент и участие в межрегиональных выставках-ярмарках несомненно помогут нам увеличить число заказчиков и грамотно выстроить свою маркетинговую политику.



Екатерина Моргутова,

заведующая сектором потребительского рынка администрации г. Соликамска:

— Выставки-ярмарки — важный элемент деловой активности, форма взаимодействия бизнеса и потребителей. Традиция проведения ярмарок в Соликамске насчитывает более трех веков, и не теряет своей актуальности. В этом году в работе VIII Соликамской Межрегиональной выставки-ярмарки приняли участие 137 предприятий.



Сергей Воробьев,

начальник управления по вопросам потребительского рынка и развитию предпринимательства администрации г. Березники:

— Березниковская выставка-ярмарка привлекла 110 предприятий со всего Прикамья и других регионов России. Разноплановая деловая программа выставки помогла объединить в решении вопросов бизнес, власть и СМИ. Проведение подобных мероприятий способствует развитию предпринимательского движения.

ЦИФРЫ

- Затраты на заключение сделки при встрече на выставке в среднем **на 40% ниже**, чем без участия в выставке
- **90%** представителей компаний, ответственных за принятие решений, назвали выставки наилучшим источником информации при совершении закупок
- Демонстрация продукции на выставке **в 6 раз больше** влияет на продажи, чем другие средства продвижения
- Визуальный эффект от выставочного образа может длиться **до 14 недель**.



Торгово-развлекательный центр

АРЕНДА ТОРГОВЫХ И ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ
ПОД ОФИС-СКЛАД



Современный дизайн, центральное кондиционирование и вентиляция здания, наличие лифта и эскалаторов для посетителей, грузовых лифтов для арендаторов делает наш центр особенным, а Ваш бизнес — эффективным!



В наличии имеется выставочная площадка площадью до 800 кв. метров

Стоимость аренды — от 350 руб. / кв. метр

Администрация ТРЦ «Оранжевый Молл»:
(3424) **22-51-10**
Начальник отдела аренды:
(342) **233-02-61**



МДМ Банк

МДМ БАНК ПРЕДЛАГАЕТ РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ, КОТОРОЕ СООТВЕТСТВУЕТ САМЫМ ВЫСОКИМ СТАНДАРТАМ НАДЕЖНОСТИ И КАЧЕСТВА.

Наши услуги ориентированы на современных деловых людей — на тех, кто ценит свое время и качество обслуживания. Мы оказываем полный спектр услуг по РКО: открытие и ведение счетов, проведение платежей, все виды международных расчетов.

ПРЕИМУЩЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В МДМ БАНКЕ

- Открытие расчетного счета в течение одного рабочего дня.
- Максимальная оперативность платежей — платежи отправляются из банка каждый час.
- Возможность получения информации о состоянии расчетного счета и совершенных по нему операциях с помощью sms (услуга «Мобильный банк»).
- Дистанционное управление счетом через систему «Интернет-Банк» или «Банк-Клиент».
- Зачисление на ваш расчетный счет наличных средств возможно в любом подразделении банка (не обязательно по месту открытия счета).
- Разветвленная филиальная сеть по всей России и в странах СНГ (120 городов присутствия), которая позволяет осуществлять все платежи внутри банка бесплатно в режиме реального времени.

Дополнительную информацию по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов банка вы можете получить в отделении МДМ Банка

г. Березники, ул. Пятилетки, 108
тел.: (3424) **23-17-23**, **24-96-19**
www.mdm.ru



Сбербанк России не устает радовать своих корпоративных клиентов. Предприниматели Березников и Соликамска уже пользуются системой круглосуточного интернет-банкинга «Сбербанк Бизнес Онлайн», оформляют беззалоговые кредиты на сумму до 2 млн рублей сроком на 3 года по скоринговой программе «Доверие». Совсем недавно они оценили удобство новой услуги — возможность самостоятельно сдавать в банк выручку через «Автоматический сейф».

«АВТОМАТИЧЕСКИЙ СЕЙФ» НАЧАЛ РАБОТАТЬ В БЕРЕЗНИКАХ

Впечатлениями от нового способа инкассации делятся первые клиенты услуги «Прием денежной наличности через автоматический сейф» в Березниках.

**Дарья Семёнова,
директор магазина befree:**



— Уверенность и ощущение безопасности — вот что чувствуешь, пользуясь услугой «Автоматический офис». Когда в кассе лежит сумма денег с пятью нулями, ты в состоянии тревоги. А здесь

все просто: набралось достаточно денег — идешь и за считанные минуты их сдаешь.

У нашей компании ООО «Интер» два магазина: befree и ZARINA. Но расчетный счет у нас общий. Если бы мы пользовались банковской службой инкассации, приходилось бы платить за две сумки. А теперь мы объединяем наши деньги и сдаем их вместе.

При этом автоматический сейф не только удобен в эксплуатации, но и обеспечивает высокий уровень защиты. Несмотря на то, что автомат расположен в торговом центре — то есть, в помещении с большой проходимостью, процесс сдачи денег скрыт от глаз посторонних. Сейф находится в специально оборудованной комнате. Каждый пользователь имеет оригинальный ПИН-код и электронный ключ. Автомат оснащен видеокамерой, которая фиксирует факт инкассации, ты получаешь на руки подтверждающий чек, а твои наличные попадают на расчетный счет в течение суток.

**Людмила Овчинникова,
директор магазина ZARINA:**



— Заключая договор на инкассацию, ты привязан к определенному времени. Хочешь — не хочешь, много у тебя покупателей или мало — в урочный час придут инкассаторы, кото-

рым ты должен передать заранее подготовленные, пересчитанные деньги. Если значительной суммы не накопилось, нужно обязательно позвонить в банк и предупредить, чтобы инкассаторы в этот день не приезжали.

Еще момент: допустим, по договору визит инкассаторов запланирован на 7 вечера, а магазин работает до 8. Мы сдаем деньги, но до закрытия успеваем сделать 2-3 крупных продажи. И автоматически попадаем в ряды нарушителей кассовой дисциплины: остаток наличности в кассе явно выше установленного лимита. Впрочем, у предпринимателей, которые не имеют с банком договора на инкассацию, забот не меньше: им необходимо регулярно наведываться в отделение банка, чтобы самостоятельно сдать выручку.

«Автоматический сейф» решает все эти проблемы. Кассир, не торопясь, пересчитывает наличность, аккуратно все фиксирует, упаковывает деньги в специальный одноразовый сейф-пакет и опускает его в ячейку автомата. Вся процедура сдачи денег занимает не более 10 минут.

АВТОМАТИЧЕСКИЙ СЕЙФ

специальное банковское оборудование, обеспечивающее автоматизированный прием и хранение пакетов с денежной наличностью, с последующим их изъятием, доставкой в банк, пересчетом денег кассовыми работниками банка и зачислением денежных средств на счета клиентов (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей), открытых в филиалах Сбербанка.

**Елена СТРАЧУК,
управляющий Березниковским
отделением № 8405
ОАО «Сбербанк России»:**

— Услуга «Автоматический сейф» интересна, прежде всего, малому и среднему бизнесу — владельцам и руководителям торговых компаний, предприятий сферы услуг, — всем тем, чья налично-денежная выручка относительно невелика или имеет непостоянный характер. Новинка позволяет сократить расходы на доставку денег в банк, обеспечить сохранность ценностей и безопасность сотрудников.

С введением в эксплуатацию этой услуги, Западно-Уральский банк Сбербанка предлагает клиентам новый формат сотрудничества — полностью замкнутый цикл автоматизированного дистанционного расчетно-кассового обслуживания. Теперь организации и предприниматели Пермского края при заключении соответствующих договоров получают возможность пользоваться банковскими услугами в любое удобное время без посещения офисов банка.

Автоматический сейф установлен по адресу: г. Березники, ул. Мира, 84Б (торговый центр «Европа»). Время работы торгового центра с 08:00 до 23:00.

Более подробную информацию о новой услуге можно получить в офисах Березниковского отделения № 8405 ОАО «Сбербанк России».

Сектор обслуживания юридических лиц:
ул. Юбилейная, 127,
тел.: (3424) **25-57-21, 25-57-57, 25-57-95**

Универсальный дополнительный офис
№ 8405/0086: ул. Пятилетки, 27,
тел.: (3424) **23-75-19**

Универсальный дополнительный офис
№ 8405/0089: ул. Карла Маркса, 60,
тел.: (3424) **25-58-14**

Универсальный дополнительный офис
№ 8405/0073: г. Усолье, ул. Свободы, 144,
тел.: (3424) **27-61-89**

ПЛЭНовая экономия

Энергосберегающая система отопления ПЛЭН, разработанная в лабораториях Челябинского государственного агроинженерного университета, теперь доступна жителям Верхнекамья. На местном рынке ее продвигает березниковская компания «Новые технологии времени», ставшая победителем X березниковской выставки-ярмарки производителей товаров и услуг.

За последние годы стоимость всего, что связано с системами отопления, взлетела буквально до небес. Дышат на ладан котельные и теплотрассы, худо-бедно снабжавшие теплом жилые дома и социальные объекты. Кое-где их ремонт и модернизация вообще под вопросом. А тарифы растут. И суммы в счетах за отопление все больше напоминают телефонные номера. А тут еще федеральный закон об энергосбережении подоспел...

Ответить на все вопросы разом помогают пленочные электронагреватели (ПЛЭН). Источник тепла — лавсановое полотно с вмонтированными в него полосками из специального стального сплава. ПЛЭН крепится на потолке поверх теплоизоляционного материала. Для полноценного отопления достаточно закрыть ПЛЭНом 60-80% поверхности потолка. Толщина отопительной системы не превышает 4 мм и может быть задекорирована любым отделочным материалом (вагонкой, подвесным или натяжным потолком).

Электронагреватель работает от напряжения в диапазоне от 110 до 220 вольт и выдает равномерно распределенный тепловой поток. Излучаемое тепло нагревает пол, стены и предметы обстановки, и они начинают возвращать тепло, дополнительно прогревая воздух.

КПД системы составляет 95-98%, что объясняет дешевизну эксплуатации. Подсчи-



Отопление дома площадью в 150 кв. метров обходится в 1,5-2 тыс. рублей в месяц. Отопление той же площади электрическим котлом, обошлось бы примерно в 7-9 тыс. рублей.

тать индивидуальный расход нетрудно: 10-15 ватт на кв. метр в час, с учетом местного тарифа. Это со-

поставимо с газовым отоплением, но газовое оборудование — в 3 раза дороже.

Кстати, ПЛЭН «кушает» электричество не круглые сутки — автоматика отключает нагреватели, когда температура в комнате достигает нужной отметки. В пустующих по ночам помещениях система переходит в «спящий режим», снижая энергопотребление. Незадолго до прихода людей отопление снова включается, доводя температуру, к примеру, с 10 до комфортных 20 °С всего за 40-50 минут. Конвекционному отоплению на ту же самую работу потребуется 10 часов.

Среди клиентов ООО «Новые технологии времени» немало владельцев частных коттеджей — отопление с помощью ПЛЭНа от 2 до 7 раз экономнее, чем традиционные электродотопление и центральное отопление. За 1,5-2 года система окупает себя полностью.

Зарекомендовал себя ПЛЭН и в сельском хозяйстве: с его помощью обогревают теплицы, отапливают помещения для содержания скота и птицы. ПЛЭН используют для вяления рыбы, сушки грибов, фруктов, овощей и прочей сельхозпродукции, сохраняя, помимо финансов и времени, витамины. А при сушке древесины, в сравнении с традиционными системами, ПЛЭН дает десятикратную экономию.

Юрий ПРОТАСОВ,
ООО «Новые технологии времени»
(г. Березники):



— Помимо стандартного напряжения «из розетки» для работы ПЛЭНа не требуется ничего — ни теплоносителя, ни труб, ни ба-

тарей. Его монтаж существенно дешевле и проще. Срок запуска отопления в коттедже площадью 100 кв. метров — 5-7 дней. Причем, можно вводить систему в строй поэтапно.

Тратиться на ремонт и обслуживание не придется на всем протяжении работы системы, эксплуатационный срок ПЛЭНа — 50 лет и более при гарантии 25 лет. Не будет докучать проверками и Госпотребнадзор: температура на поверхности ПЛЭНа не превышает 45 °С — возможность возгорания нулевая.

Высокая температура и не требуется: в отличие от батарей ПЛЭН согревает за счет инфракрасного излучения. В том же диапазоне излучают тепло человеческие тела, животные и... солнце. Именно этой составляющей солнечного спектра, благотворно влияющей на процессы обмена в организме, не хватает большинству из нас в условиях уральского климата.

А вот вредное электромагнитное воздействие отсутствует полностью. Недаром ПЛЭН рекомендован для установки в школах и дошкольных учреждениях. Эта система обогрева удобна и безопасна, не вызывает конвекционных сквозняков, витания в воздухе пыли, создает эффект «теплого пола», а значит защищает детей от переохлаждения. В детских садах, где установлен ПЛЭН, заболеваемость падает в несколько раз. Кстати, с 8 июля 2011 года система ПЛЭН защищена голограммой, ей присвоена высокая степень защиты IP67. Шансы купить подделку практически исключены.



Сфера применения ПЛЭНа — основное или дополнительное отопление:

- частные дома и коттеджи
- квартиры и лоджии
- детские сады и школы
- базы отдыха и пансионаты
- садовые домики
- парники и теплицы
- вахтовые вагончики
- гаражи, склады, ангары
- АЗС, ЦТП, ГРП, КПП
- любые удаленные объекты

**Н О В Ы Е
НТВ ТЕХНОЛОГИИ
В Р Е М Е Н И**

г. Березники, пр. Советский, 2
(База «Агроснаб»)
тел.: 8 (3424) 29-25-80,
8-912-88-963-88
e-mail: pro-ntv@yandex.ru

Приглашаем на семинары программы поддержки малого бизнеса **Пять шагов навстречу предпринимателям**



Задайте вопросы и отправьте заявку на участие: **(342) 211-11-48, факс 240-10-69, seminar@uralfd.ru**

www.bankforbusiness.ru

Количество мест ограничено.

30/09–01/10 ПЕРМЬ

АСЯ БАРЫШЕВА

**Эффективные продажи.
Как продать слона**

Как увеличить продажи? Как работать с клиентской базой? Как зажечь сердца и глаза менеджеров? Как создать систему продвижения, автоматически обеспечивающую созревание ваших клиентов?

07/10 БЕРЕЗНИКИ

ЕЛЕНА ЧАЗОВА

Активные продажи

Как организовать маршрут продаж, чтобы сократить количество звонков и встреч? Какие инструменты увеличивают продажи? Правила ведения переговоров по цене.

11/10 ПЕРМЬ

СВЕТЛАНА ИВАНОВА

Эффективное проведение интервью при подборе персонала

Как подбирать персонал и не ошибаться? 10 нестандартных и редко используемых инструментов оценки кандидатов. Технология проведения интервью на топовые должности.

14/10 БЕРЕЗНИКИ **21/10** ПЕРМЬ

ИРИНА ЁЛОХОВА
МАРИНА АХМЕТОВА

Финансирование бизнеса: обоснование и управление

Как правильно финансировать предприятие? В каких случаях нельзя брать кредит? Когда выгодно привлекать заемные средства? Как финансировать основной капитал и оборотные средства?

28/10 БЕРЕЗНИКИ **18/11** ПЕРМЬ

СЕРГЕЙ ЛОГАЧЕВ

Практические задачи управления

Алгоритмы решений задач руководителя. Анализ отношений в подразделении. Определение личного стиля управления. Как мотивировать коллектив и отдельных сотрудников?

11/11 БЕРЕЗНИКИ

ЛЕНА БЕРЛИН
КИРИЛЛ БОРОВИКОВ

**Создание бренда.
Построение коммуникационной стратегии**

Последовательные шаги по созданию бренда. Типичные ошибки брендинга. Работа с рекламными агентствами: как избежать пустой траты денег? Оценка рекламы с точки зрения ее эффективности.

25/11 ПЕРМЬ

ГЛЕБ
АРХАНГЕЛЬСКИЙ

Тайм-менеджмент для первых лиц

Как найти в рабочем дне дополнительное время и сократить сроки исполнения поручений на 20–25%? Как повысить общую удовлетворенность жизнью, найти время на отдых, хобби и увлечения.



Клининговая компания «Блеск-сервис»

- Уход за твердыми поверхностями пола (керамическая плитка, линолеум, ламинат, паркет)
- Мытье стеклянных поверхностей любой сложности методом промышленного альпинизма
- Химическая очистка ковровых покрытий
- Химическая очистка мягкой мебели
- Очистка кровли от снега и льда
- Механизированная уборка прилегающей территории и вывоз снега

«Блеск-сервис» – официальный дилер отопительных систем HEAT LIFE в Верхнекамье

- Высокая скорость повышения температуры помещения
- Экономически выгодный способ отопления
- Экологически чистый источник энергии
- Не излучает вредные для человека электромагнитные волны
- Подавляет статистическое электричество
- Сохраняет естественную влажность воздуха
- Способствует росту растений и животных
- Оказывает благоприятное лечебное воздействие на человека
- Не требует дорогостоящих согласований и коммуникаций
- Имеет патент на применение длинноволнового инфракрасного излучения для обогрева помещений
- Получил сертификат по электробезопасности ETL на уровне мирового стандарта



**НОВАЯ СТУПЕНЬ ЭВОЛЮЦИИ
ОТОПИТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ**

Что такое длинноволновое инфракрасное излучение?

В инфракрасном спектре есть область с длинами волн от 7 до 14 мкм (так называемая длинноволновая часть инфракрасного диапазона), оказывающая на организм человека по-настоящему уникальное полезное действие. Эта часть инфракрасного излучения соответствует излучению самого человеческого тела с максимумом на длине волны около 10 мкм. Поэтому любое внешнее излучение с такими длинами волн наш организм воспринимает как «свое».

Здоровье и комфорт в Вашем доме

- новейшая отопительная система — инфракрасная пленка (тепловыделяющая поверхность)
- высокая функциональность, энергоэффективность — лучшая отопительная система будущего
- эксклюзивная технология производства — долгий срок службы
- легкость и удобство применения — широкая область использования (стены, пол, потолки)
- инфракрасное излучение — забота о здоровье человека и окружающей среды
- углеродное покрытие (древесный уголь) — отсутствие излучения неблагоприятных для здоровья электромагнитных волн
- экономичнее традиционных способов более чем на 60%
- безопасность и надежность в эксплуатации — при повреждении рабочей поверхности, риск поражения током отсутствует

При проникновении в предмет энергия инфракрасных лучей преобразуется в тепловую
Передача тепла быстрая и эффективная
Нагревание предметов и поверхностей происходит независимо от потоков воздуха
Сохраняется естественная влажность воздуха в помещениях

г. Березники, ул. Химиков, 7, оф. 1
тел./факс: (3424) 29-25-44, 29-25-43
8-950-44-55-271, 8-902-47-90-844
e-mail: bleskservis@yandex.ru





Сергей ТОКАРЕВ:

«Вкладывайте в акции, чтобы приобрести уверенность, а не потерять покой»

Люди, владеющие определенным капиталом, давно проторили дорожку на фондовый рынок. Способы выгодно вложить деньги, чтобы получать доход, интересуют всех, но банковские ставки не дают желаемой прибыли, а другие инструменты менее ликвидны и требуют весьма долгосрочных вложений. К тому же новости о «второй волне» кризиса означают не только падение потребительского спроса, но и возможность купить ценные бумаги по низкой цене. О том, что происходит сегодня на фондовом рынке, и какой стратегии стоит придерживаться частному инвестору, рассказывает генеральный директор ООО «Пермская фондовая компания» Сергей ТОКАРЕВ.

Анна Штаер, ashtaer@gmail.com

— Сергей Геннадьевич, как влияют на клиентов Пермской фондовой компании сообщения об очередном финансовом кризисе?

— Я бы сказал так: кризис 2008 года стал своего рода рекламной фондового рынка. Люди, далекие от рынка акций, стали не только интересоваться происходящими на бирже событиями, но и решили поучаствовать в них. Сегодня на фоне разговоров о новой рецессии инвесторы, прошедшие школу предыдущего кризиса, ведут себя активно и распоряжаются деньгами грамотно. Количество клиентских счетов в управлении Пермской фондовой компании за последние полгода выросло на 30%.

— Вы хотите сказать, сейчас удобный момент для того, чтобы выходить на фондовый рынок?

— Позвольте напомнить высказывание известного инвестора-

ООО «ПЕРМСКАЯ ФОНДОВАЯ КОМПАНИЯ»

• корпоративное предприятие, входит в состав крупного холдинга — «Пермскую финансово-производственную группу»

• с 2001 года работает по лицензиям ФКЦБ РФ на осуществление брокерской, дилерской, депозитарной деятельности, а также деятельности по управлению ценными бумагами

миллиардера Уоррена Баффетта: «Я люблю покупать на распродажах, я всегда это говорил... Мы покупаем тогда, когда рынок в панике. Если вы инвестор, вы должны покупать, когда все паникуют».

Российский финансовый рынок последние три года показывает себя очень живым инструментом инвестиций. Особенно последние два месяца. С середины июля 2011 года акции потеряли

около 27% своей стоимости. Мы вернулись к уровню 2009 года. За этот же период российский рубль девальвирован к бивалютной корзине всего на 11%. Скорей всего, девальвация рубля закончена, а вот высокие колебания на рынке акций еще будут долго оставаться — технический анализ свидетельствует, что индекс ММВБ вполне может провалиться до 1000 пунктов, то есть еще процентов на 20 против нынешних уровней. Причем, дешеветь крепкие бумаги, которые обязательно отыграют падение в самом ближайшем будущем.

Например, акция Газпрома сейчас стоит на уровне 160 рублей. В феврале ее цена была в половину выше. У Уралкалия на фоне объединения с Сильвинитом и объявления о программе выкупа своих акций buy back падение не такое значительное, но общая тенденция сохраняется: в начале года акция Уралкалия стоила 290 рублей, сейчас — 235 (на момент публикации — прим. ред). То есть, сегодня у инвесторов есть просто уникальный шанс приобрести активы на максимально выгодных условиях. Причем приобретать акции сейчас более выгодно, чем в 2008 году из-за большей вероятности их значительного роста. В 2008 году мы еще не знали, что рынок акций ждет 3-х летний период крутых взлетов и падений.

— Что Вы можете посоветовать инвестору, желающему быть максимально эффективным и при этом не слишком рискованным?

— Приемлемое соотношение риска и доходности каждый инвестор определяет для себя сам, и какой-то конкретный совет здесь дать невозможно. В то же время можно сформулировать простые и универсальные правила, касающиеся общего подхода к торговле на рынке ценных бумаг.

В первую очередь нужно тщательно подойти к выбору брокера. Многие отечественные компании-брокеры выступают чисто передаточным звеном. Они попросту дают клиенту ключ для входа в биржевую систему. Сегодня для рынка и для самих клиентов этого недостаточно.

Специалистам Пермской фондовой компании часто задают вопросы о надежности фирмы. Люди хотят понимать, кому доверяют свои капиталы. В этом плане продолжительность жизни нашей компании, ее опыт, возможности и финансовый тыл говорят сами за себя. С брокером должно быть удобно. Наличие собственного офиса в Березниках дает нам возможность работать в индивидуальном порядке с каждым клиентом компании по всему Верхнекамью. Персональное консультирование, регулярные обучающие семинары, где инвесторов знакомят с техническим и фундаментальным анализом, обсуждают текущую ситуацию на фондовом рынке и наиболее интересные инвестиционные идеи, услуга «Финансовый консультант» — все это делает сотрудничество с Пермской фондовой компанией комфортным и эффективным.

Наконец, для успешной работы на фондовом рынке, как, впрочем, и в других сферах деятельности, важно избавляться от стереотипов. Например, широко распространены два полярных мнения о потенциале самостоятельных инвестиций. Так, многие люди до сих пор считают, что покупка и продажа ценных бумаг — это что-то заведомо сложное и недоступное. Между тем, сегодня рынок ценных бумаг дает возможность не только сохранить, но и приумножить денежные средства частного инвестора. При этом суммы порядка 30-50 тысяч рублей уже достаточно, чтобы сформировать более или менее сбалансированный инвестиционный портфель, который будет приносить доход. С другой стороны, мнение о том, что рынок ценных бумаг — это место, где можно заработать много денег быстро и не прилагая усилий, также неверно. Торговля на фондовом рынке — это работа, которая требует знаний, умений, серьезного анализа. И с этой точки зрения также важно выбирать для сотрудничества компанию, где работают профессионалы, которые способны оказать поддержку, как аналитическими материалами, так и практическим советом.

— Есть люди, для которых торговля на фондовом рынке сродни игре в казино — азарт, адреналин. С другой стороны, многие боятся биржи, потому что боятся потерять деньги, «уйти в минус». Вы можете прямо сейчас что-то противопоставить этому страху?

— Деньги сами по себе ничем не являются, но определяют тем, на что они потрачены. Предположим, вы решили вложить деньги в ценные бумаги. Вложили \$100 000, а потом продали свой инвестиционный портфель за \$130 000. Что изменилось в вашей жизни? Ничего. И если бы вам пришлось продать эти ценные бумаги за \$80 000, тоже бы ничего не изменилось. Пока деньги не потрачены, у них есть только потенциал — и все.

А теперь предположим, что этот инвестиционный портфель позволил оплатить образование детей, купить дом родителям, или выйти на пенсию без страха за свое будущее. Когда вложенные деньги позволяют выполнить важную жизненную задачу, результатом таких инвестиций будет чувство благодарности, радости, уверенности, спокойствия — чувство, придающее жизни смысл.

Поэтому не стоит считать создание инвестиционного портфеля игрой «вложи деньги — продай акции». Прежде всего, это способ достижения достойных жизненных целей. Получение эмоционального удовлетворения — вот что должно быть конечным результатом вложения денег. Клиенты Пермской фондовой компании — это те, кто вкладывает деньги, чтобы приобрести уверенность, а не потерять покой.



Ирина ЯРОСЛАВЦЕВА,
руководитель березниковского
офиса ООО «Пермская фондо-
вая компания»:

— Если раньше клиентов в большей степени интересовал только один вопрос: «Как получить максимальный доход с помощью рынка ценных бумаг?», то теперь одним из самых важных аспектов является доказательство надежности брокерской компании, удобство расположения офиса, возможность индивидуального консультирования и бесплатного обучения.

Мы со своей стороны замечаем, что интерес к фондовому рынку увеличился, клиенты стали более информированными и экономически грамотными. Это отражается на качестве сделок, инвесторы стали более осторожны при принятии инвестиционных идей и в выборе брокерской компании.

Каждый месяц в офисе компании проходят бесплатные семинары, на которых обсуждается текущая ситуация на фондовом рынке и наиболее интересные инвестиционные идеи. На индивидуальных консультациях специалисты офиса в режиме онлайн демонстрируют работу через системы Интернет-трейдинга.

В офис компании часто обращаются жители всего Верхнекамья с просьбой купить у них акции ОАО «Уралкалий», ОАО «Корпорация «ВСМПО-Ависма» и др. Для них работает «Фондовый магазин» — это возможность заключения прямых договоров купли-продажи акций между физическим лицом и ООО «Пермская фондовая компания» по предложенным котировкам без открытия брокерского счета.



ООО «Пермская фондовая компания»
г. Березники, ул. Ленина, 47
(3424) 26-39-09
г. Пермь, ул. Орджоникидзе, 15
(342) 210-59-89
info@pfc.ru, www.pfc.ru

МУЗЕЙ ИЛИ ХРАМ?

Юлия ГРОСС, info.delons@gmail.com

Возродить красоту древних соборов Соликамска можно только совместными усилиями светской и духовной власти.

Соликамск с его многовековой историей значит для Пермского края не меньше, чем города Золотого кольца для центральной России. Здесь находятся двадцать шесть памятников истории и культуры, охраняемых государством. Среди них — около десяти храмов, некоторые построены в далеком XVII веке. До революции наш город считался духовной столицей Верхнекамья, но после 1917 года все церкви закрыли. Почти сотню лет старинные храмы использовали под хозяйственные нужды. Богоявленской церкви, Троицкому собору и колокольне повезло больше остальных — их передали Соликамскому краеведческому музею.



В декабре прошлого года в России вступил в силу закон «О передаче религиозным организациям имущества религиозного назначения, находящегося в государственной или муниципальной собственности». Способна ли Православная Церковь восстановить все передаваемые ей храмы? Не пострадают ли при передаче здания, имеющие большое историческое значения не только для РПЦ, но и для каждого жителя Пермского края? На эти и другие вопросы отвечает в своем интервью глава города Соликамска **Сергей Девятков**.

— **Сергей Валентинович, какова сегодня позиция городской администрации по отношению к соликамским памятникам архитектуры?**

— В администрации считают, что нужно использовать все возможные способы для их полного восстановления. Однако после передачи Богоявленской церкви и Троицкого собора Пермской епархии город не сможет выделять деньги на реставрацию и ремонт, иначе это будет уже нецелевое использование бюджетных средств. Но поскольку эти здания являются визитной карточкой все-



го Соликамска — их необходимо привести в порядок.

Мы подготовили письмо в Правительство Российской Федерации с просьбой оставить Богоявленскую церковь, Троицкий собор и Дом воеводы под юрисдикцией города до тех пор пока РПЦ не будет готова обеспечить им надлежащий уход.

— Почему Вы считаете, что епархия не имеет возможности восстановить все переданные ей городские исторические объекты?

— К сожалению уже есть негативный опыт оставшегося без финансовой поддержки Крестовоздвиженского собора, построенного в 1709 году. Это архитектурно-исторический памятник федерального значения, но сегодня он постепенно разрушается. Ни город, ни епархия до сих пор не имеют права начать реставрацию, так как собор находится под юрисдикцией федеральных властей. К тому же ни у Соликамска, ни у Пермской епархии нет потенциала для восстановления огромного соборного здания. А федералы практически забыли о своих

обязанностях по сохранению исторического памятника.

— Какой Вы видите выход из сложившейся ситуации?

— Я очень надеюсь, что городская администрация сможет договориться с Митрополитом Пермским и Соликамским Мефодием о совместном с РПЦ использовании храмов, в которых расположены краеведческие музеи. Тем более что такой опыт в Соликамске уже есть. К такому решению обязывает и тот факт, что город нуждается в новых музейных площадях. К примеру, сейчас решается вопрос о передаче музею нынешнего здания Управления образования, так что после его реконструкции в городе наконец-то появится современное музейное здание. Таким образом, решить вопрос о восстановлении исторической части города могут только совместные усилия всех представителей светской и духовной власти.

— Как относится к позиции городских властей местная епархия?

— Хочу отметить, что между руководством города и Цер-

Соликамску былую славу православного духовного центра Верхнекамья.

— А как смотрят на передачу храмов РПЦ другие ее представители?

— Сами понимаете, что точку зрения всех представителей духовенства я озвучить не могу. Однако мнение Благочинного Северного округа Отца Игоря мне хорошо известно. В своих интервью он неоднократно сетовал на то, что на территории Северного Благочинья, которое охватывает территорию от Березников до Ныроба, находится много храмов, якобы охраняемых государством. В результате такой «охраны» церкви просто медленно разрушаются. Отец Игорь тоже прекрасно понимает, что восстановить былую красоту древних соборов Соликамска мы сможем лишь общими силами.

— И последний вопрос — Соликамский краеведческий музей. После принятия закона он оказался в самом сложном положении, как здесь обстоят дела сегодня?

— Городская администрация и руководство музея прекрасно осознают, что этому объекту придется переезжать в любом случае. И мы сделаем все возможное, чтобы переезд для Соликамского музея стал не бедствием, а плановым перемещением на большие и хорошо подготовленные площади.



Крестовоздвиженский собор

ковью нет никакого конфликта. С митрополитом Мефодием мы во многом мыслим одинаково. Часто встречаемся и вместе обсуждаем, как решать те или иные вопросы. Он сразу сказал, что передача ради самой передачи Церкви не нужна. Мы должны совместно восстановить храмы и вместе возратить

Богоявленскую церковь отремонтировали и восстановили к 575-летию Соликамска на деньги ОАО «Сильвинит».



ЧЕРТОВА ДЮЖИНА ТРАНСПОРТНЫХ СОВЕТОВ

Как правильно организовать транспортные расходы компании? «Дело НС» попросил предпринимателей поделиться практическим опытом.



Ксения ДУТЛОВА, kdutlova@gmail.com

Коммерческий транспорт — не только средство передвижения товаров, но и источник постоянной головной боли для собственника бизнеса. Транспортная составляющая в себестоимости отечественных товаров достигает 20% (в странах Запада этот показатель не превышает 8%). Прибавьте к этому трудности с качественным ремонтом и эксплуатацией, проблемы с подбором персонала, постоянный рост цен на топливо и отвратительную дорожную инфраструктуру.

Становится ясно, что вопросы, связанные с сокращением за-

трат и правильной организацией транспортных расходов, стоят для малого бизнеса весьма и весьма остро. При этом далеко не каждая компания готова взять на себя решение собственных транспортных проблем. Большинство из них предпочитают пользоваться сторонним транспортом, формируя устойчивый спрос на логистическую услугу.

Опросив своих читателей, журнал «Дело НС» сформулировал тринадцать вопросов, связанных с транспортом, и попросил ответить на них самих предпринимателей. Чужой опыт всегда лучше собственных шишек.

На какие вопросы Вы найдете ответы в этой статье

- Кому доверить доставку своих грузов — транспортной компании или перевозчику-частнику?
- Как уменьшить расходы на топливо и стоит ли переводить автопарк на газ?
- На что обратить внимание при покупке б/у коммерческого транспорта?
- Как избежать обмана в автосервисе и автоподставы на дороге?

Также Вы прочтаете

- Какую систему мотивации водителей применяет коммерческий директор компании «Логопарк» Алексей Деревянко.
- Почему предприниматель из Соликамска Александр Сатыев отдает предпочтение импортной технике.

ЧТО ВЫГОДНЕЕ — СОБСТВЕННЫЙ ТРАНСПОРТ ИЛИ НАЕМНЫЙ?

Вопрос, который мы вынесли в заголовок, можно отнести к разряду риторических и считать частным случаем знаменитого «Что делать?». На него, как известно, никогда не существовало однозначного ответа. Говорят, что счастье — это отсутствие выбора. Увы, в данном случае счастье недостижимо. Юридические или физические лица вынуждены выбирать, пусть даже только из трех позиций: собственный, наемный транспорт или и то, и другое вместе в определенной пропорции. Когда выбор верен, расходы на транспорт не тянут бизнес ко дну, а наоборот — помогают зарабатывать больше.



Алексей Кичигин, собственник производственной компании «Бастيون», (г. Соликамск):

— Для начала попробуйте взвесить все плюсы и минусы. Когда у вас собственный транспорт, вы можете предоставить клиентам мак-

симально высокий уровень сервиса. Вы гарантируете соблюдение сроков доставки, потому что сами контролируете техническое состояние и местонахождение транспортных средств. Вы можете применять гибкие мотивационные схемы для водителей. Вы точно планируете свои затраты.

С другой стороны, само приобретение автопарка прибыли не приносит — это инвестиция, притом долгосрочная. К тому же кроме самого автомобиля вы должны приобрести страховку, купить или взять в аренду гаражные боксы, создать ремонтную базу, склад для хранения запчастей и ГСМ и т.д. Вы автоматически увеличиваете собственную налогооблагаемую базу. При этом ваши основные средства каждый год теряют в цене из-за амортизации. Вы несете затраты на администрирование автомобильного хозяйства и на техобслуживание и ремонт транспортных средств. Вы вынуждены оплачивать холостой пробег и простои в периоды сезонных спадов. Наконец, вы распяляете свои усилия на непрофильную деятельность.

Наемный автопарк полностью

лишен этих недостатков, однако стоимость транспортных услуг довольно высока, а риски значительны. Далеко не каждая транспортная компания возместит ущерб, причиненный вам или вашим клиентам по вине перевозчика. И даже если все получат компенсацию, ваша репутация будет запятнана. С наемным транспортом вы не можете быть так же мобильны, как с собственным. Да и рынок логистических услуг в Верхнекамье все еще недостаточно развит.

Для себя мы все просчитали еще 10 лет назад, когда начинали бизнес. Мы поняли, что иметь собственный автопарк намного выгодней, чем обращаться к сторонним компаниям. В общем, купили, исходя из своих нужд.

Транспорт покупаем, в основном, в Нижнем Новгороде — там выбор больше и сам транспорт дешевле. Сейчас у нас четыре единицы транспорта. При хорошей работе машину можно окупить за год. Обновляем парк раз в четыре года. Стараемся брать новые авто. Б/у покупали только в начале, когда открывали свое дело.

АВТОКОМ



АККУМУЛЯТОРЫ



АВТОМАСЛА



ОРИГИНАЛЬНЫЕ ДЕТАЛИ



ИНСТРУМЕНТ



АКСЕССУАРЫ



ОПЛАТА ТОВАРОВ И УСЛУГ БЕЗ КОМИССИИ

г. Березники, ул. Ленина, 26, т.: 8(3424) 26-91-59, 25-72-71, 26-92-41

ОТЛИЧНЫЙ ВЫБОР

avtocomgaz@yandex.ru



ГАЗ
ДЕТАЛИ МАШИН

КАК ВЫБРАТЬ ТРАНСПОРТНУЮ КОМПАНИЮ?

К услугам транспортных компаний чаще всего прибегают фирмы, имеющие более-менее постоянный грузооборот. Таким компаниям важно соблюсти стабильный график поставок, что не всегда может гарантировать частный перевозчик. Крупных транспортных компаний, имеющих филиалы в Верхнекамье — не более десятка. Но в совокупности они занимают более 60% местного рынка грузоперевозок. Остальную долю делят транспортные компании местного масштаба и частники. На что же нужно обращать внимание, выбирая транспортную компанию?



Александр Падерин,
генеральный директор
ООО «Русские
сладости»
(г. Березники):

— Компании, которые занимаются перевозками наших грузов, мы выбирали методом проб и ошибок. Искали через знакомых, делали пробные отгрузки, просчитывали графики и, если перевозчик не укладывался в сроки, разрывали с ним отношения.

Сегодня рынок логистики позволяет выбирать. Но еще до подписания договора с транспортной компанией хочется понимать, с кем имеешь дело и на что можешь рассчитывать.

Практически любая транспортная компания начинает с того, что набирает частных водителей с личными автомобилями. По прошествии нескольких лет покупает собственный транспорт — на заработанные деньги или в кредит. Вот таким компаниям «стажистам» мы отдаем предпочтение — фирма, заработавшая на приличный автопарк, выполнит заказ быстрее. Да, неприятности случаются и у них, автомобиль — не волшебный ковер-самолет, бывают и поломки, и аварии. Но солидная компания в состоянии быстро прислать замену.

Иногда приходится пользоваться услугами компаний, ко-

торые привлекают водителей со стороны, но в этом случае обязательно надо поинтересоваться, заключен ли договор между компанией и водителем, кто будет отвечать за сохранность груза, где гарантия, что ваш груз будет доставлен в срок и по нужному адресу.

С фирмами-агентами, которые выступают посредниками между грузоотправителем и вольными перевозчиками, я предпочитаю не связываться. Ответственности они практически никакой не несут, случись что — придется вам расхлебывать все проблемы самостоятельно. И даже если удастся привлечь такого агента к суду, взять с него нечего: недаром среди логистов-профессионалов такие компании называют «табуретками».

Одни компании имеют сеть филиалов и четкий график доставки. Их плюсы — гарантия, что ваш груз прибудет к месту назначения в оговоренное время. Минус — грузополучателю придется самостоятельно забирать ваш товар со склада транспортной компании. Другие обещают доставку «до подъезда» в любую точку, но не гарантируют сроков (чтоб не гонять машины полупустыми, перевозчик ждет, пока накопится нужное количество грузов по каждому направлению).

Важный пункт — наличие у компании транспортной лицензии (не панацея, но признак того, что компания привыкла к порядку и четкой организации процесса) и

страховки. Попросите выслать по электронной почте отсканированную копию полиса страхования ответственности грузоперевозчика или экспедитора на текущий год.

Неплохо бы узнать о финансовой стабильности компании-перевозчика и о возможных системах оплаты. Мне, например, удобно, если дают отсрочку платежа.

Другой признак надежности — предложение заключить договор и застраховать имущество. В документах прописываются все оказанные услуги и расценки на них, а также ответственность обеих сторон. В договоре, который мы заключаем с компанией-перевозчиком, прописано, что именно компания (а не водитель-экспедитор) является материально-ответственным лицом за сохранность и доставку груза.

Хорошо, если компания имеет круглосуточную диспетчерскую службу. Иначе как она узнает, что, скажем, ночью машина сломалась и ее надо заменить?

Обращаясь в новую фирму, не стесняйтесь показаться дотошным занудой. Задавайте побольше вопросов. Например, «Что, если машина не приедет?», «Как вы поступите, если автомобиль сломается?», «Могу ли я потребовать заменить машину, если есть сомнения в ее безопасности?», «Как вы поддерживаете связь с водителями в рейсе?».

Машина может сломаться, попасть в ДТП. Важно узнать, каким образом компания выходит из таких ситуаций. Лично я не верю тем, кто уверяет, что у них никогда не было подобных форсмажоров. Обязанность диспетчера — ответить на любой ваш вопрос.

Полезно узнать, где хранится транспорт: в гараже или на стоянке. Гараж предпочтительнее: там на машины не влияют погодные условия. К тому же в гаражах обычно трудятся механики, проверяющие автомобили перед выездом. Еще один хороший показатель — наличие в штате медика, который проводит предрейсовые осмотры.

Ну и последний совет — не пренебрегайте общением с теми, кто уже стал клиентом этой компании. «Парадные» отзывы на сайте всегда можно перепроверить личным звонком.

Олег Масленников, директор филиала транспортной компании «Ратэк» (г. Березники):

— Услуги автотранспортных компаний всегда будут востребованы малым бизнесом. Во-первых, доставка грузов автотранспортом дешевле и быстрее, чем железнодорожные и авиаперевозки. Во-вторых, транспортные компании оказывают услугу экспедирования, предоставляют гарантии сохранности груза, облегчают жизнь и помогают сэкономить время — сделать заявку, оплатить услуги, получить или отправить груз в любую точку страны, следить за его перемещением можно, не выходя из офиса, по интернету или телефону. В-третьих, транспортные компании, как правило, имеют

разветвленную филиальную сеть — это позволяет выстроить оптимальную логистическую цепочку, доставить груз в сжатые сроки и с минимумом затрат.

Транспортно-экспедиционные компании специализируются на перевозке грузов различного характера — сложных, габаритных, опасных, и т.п. Естественно, ТЭКи лучше оснащены, более опытны и качественнее справятся с этой задачей. По сути дела, транспортная компания встраивается в цепь поставок своих клиентов и берет на себя функции полноценного отдела логистики. Непрофильные компании и мелкие компании-перевозчики не в состоянии предоставить такой исчерпывающий комплекс услуг. Поэтому сотрудничать с транспортными компаниями, однозначно, стоит. Другой вопрос, с какой именно компанией вы свяжете себя постоянными отношениями. Но на него, я думаю, каждый руководитель отвечает самостоятельно, проверяя каждого потенциального партнера на практике.

Александр Ташлыков, владелец салона-магазина «Праздник» (г. Березники):

— Все познается в сравнении. Мы пользовались услугами нескольких транспортных компаний. И часто возникали проблемы, срывались сроки доставки. Было и такое, что груз вообще не доходил до места. Мы хотели найти компанию, которая бы за разумные деньги доставляла груз из разных городов России до Березников (большинство возили только до Перми). Семь лет назад вышли на «ЖелДорЭкспедицию» — тогда они были чуть ли не единственной компанией, которая возила грузы до Березников и по железной дороге, и автотранспортом, причем, строго по графику, а не по принципу накопления грузов по направлению. Единственный минус — у них нет доставки до офиса. На нас постоянно выходят другие транспортные компании, но менять партнеров я не хочу.



- ▶ **ШИНЫ, ДИСКИ**
в том числе и для спецтехники
- ▶ **аккумуляторы**
- ▶ **автостекла**
- ▶ **прицепы, скутеры**
- ▶ **автоакустика**
- ▶ **автосигнализация**
- ▶ **шумоизоляция**

тел.: (3424) 200-466, 8-950-44-78-144
ул. П. Коммуны, 1Б, e-mail: massiv_shina59@mail.ru

Эффективность использования «вольного» автотранспорта на 10–20% выше, нежели наемный транспорт от сторонней транспортной компании. Водитель, который работает сам на себя, заинтересован выполнить заказ оперативно и качественно. Он бережнее относится к своему кормильцу-автомобилю. К тому же стоимость его услуг, как правило, ниже, чем в транспортных компаниях, которые несут гораздо более значительные издержки, чем частник с личным авто. По большей части именно разницей в тарифах привлекают клиентов такие грузоперевозчики. К их услугам прибегают также фирмы, которые не слишком часто отправляют грузы, или работают в пределах края и заключать договор с транспортной компанией считают нецелесообразным.

Однако, у каждой медали две стороны. За низкую цену нередко приходится платить испорченными нервами. Потому что частник, как правило, работает нелегально, а потому и спрос с него невелик.

Особо безответственный товарищ может не выехать на заказ по причине тяжелого похмелья или дачного сезона. У него может сломаться машина сразу перед выездом, а он не догадается предупредить об этом клиента. Он может проспать или просто забыть. Он может не выходить на связь, потому что рация в машине не предусмотрена, диспетчера у него нет, а сотовый ловит далеко не везде. В общем, проблем может возникнуть более чем достаточно. Как их избежать?



Алена Старцева,
логист
ООО «Завод
металлических
изделий»,
(г. Соликамск):

— «Завод металлических изделий» пользуется услугами 10–15 перевозчиков каждый месяц, в основном,

КАК ИЗБЕЖАТЬ ПРОБЛЕМ, НАНИМАЯ ЧАСТНИКА С ЛИЧНЫМ АВТОМОБИЛЕМ?



это уже проверенные, постоянные перевозчики. С несколькими водителями мы работаем со дня основания нашего завода. Мы поставляем продукцию в большое количество торговых точек во многих городах России (более 30-ти). На отработку одного маршрута уходит до пяти дней. К тому же товар штучный, его необходимо качественно сдать, поэтому лучше заплатить больше проверенному водителю, чем отправить неопытного, но дешевле.

Большой водительский стаж, конечно, плюс, хотя не гарантирует качества. Немолодые водители зачастую не готовы работать так же активно и добросовестно, как молодежь, которая только нарабатывает репутацию. Хотя «старички» более опытные.

В первую очередь водителей ищут через знакомых, тех, кто уже пользовался их услугами и остался доволен. Как вариант — можно воспользоваться рекомендациями водителей, с которыми у вас сложилось сотрудничество. Искать водителя по рекламе я бы не советовала: можно нарваться

на кого угодно.

На всякий случай, можно навести справки о водителе или фирме, которой вы собираетесь доверить груз, в интернете. Например, на главном сайте по грузоперевозкам www.ati.su, в разделах «Недобросовестные партнеры», «Недобросовестные водители».

Работа с физлицами — это всегда риск. Надежнее пользоваться услугами ИП и заключать с ними договор подряда, в котором расписывается ответственность водителя по всем пунктам: от обязанности присутствовать при погрузке/выгрузке до графика выхода на связь.

Объемы отгружаемой продукции растут, клиентская база расширяется. Поэтому мы постоянно ведем поиск новых перевозчиков. Первые 2–3 рейса — испытательный период, в течение которого можно оценить стиль и качество работы водителя. Старемся не нанимать водителей через диспетчеров, так как это дополнительные расходы (определенный процент с каждой перевозки).

Лучшая реклама — то, что говорят о компании ее покупатели. Про березниковское предприятие ООО «Марк-Авто», специализирующееся на оптовой и розничной продаже запчастей для большегрузной техники, «Дело НС» писал неоднократно.

В этот раз мы решили дать слово ее клиентам.

«Марк-Авто»:

непридуманные истории



Валерий ШКАРЛОВ, механик ООО ПК «Кедр» (г. Березники)
Профиль предприятия: заготовка и переработка древесины
Автопарк: 21 единица, техника «КамАЗ», «КрАЗ», «Урал»

— Самый большой плюс «Марк-Авто» — это возможность приобретать товар со значительной отсрочкой платежа. Даже в кризис, когда все кругом перешли на стопроцентную предоплату, в «Марк-Авто» нам шли навстречу и продолжали

продавать запчасти в кредит. Как-то по-человечески там относятся к клиентам. В наше время, тем более в бизнесе, такое нечасто встретишь. Ну и выбор здесь, конечно, богатейший. И запчасти, и жидкости, и расходники — все в одном месте можно закупить. Удобно, выгодно. Потому-то и работаем мы с «Марк-Авто» уже больше пяти лет, и в ближайшую пятилетку менять поставщика не собираемся.



Александр МАЛЫШЕВ, начальник колонны ИП Шкляр (г. Березники)
Профиль предприятия: пассажирские грузоперевозки
Автопарк: 30 единиц, автобусы Mercedes

— Открывая предприятие, мы не случайно сделали ставку на Mercedes: кроме того, что эта техника сама по себе имеет большой ресурс прочности, к ней подходят автозапчасти от «КамАЗа».

Многие детали и даже целые агрегаты наших автобусов, особенно все, что касается пневматики, сделаны по импортным образцам. Так что с «Марк-Авто» мы дружим давно и тесно. И ни разу за все время сотрудничества они нас не разочаровали. Нравится, что здесь большой выбор мелочевки — бывает, что из-за одной мелкой детали выходит из строя целый узел. И всего-то надо — заменить какую-нибудь пружинку. А ее в продаже нет. А техника простаивает. И ты перед выбором: продолжать искать пружинку или менять весь блок? В «Марк-Авто» в этом плане очень грамотный ассортимент. Многие позиции есть в наличии. А если нужной детали не нашлось — ее оперативно привезут.



Алексей ЮХНО, начальник АТЦ ОАО «Меакир» (г. Березники)
Профиль предприятия: производство и поставка керамического кирпича
Автопарк: 27 единиц, техника «КамАЗ», «МАЗ», «Урал», экскаваторы, бульдозеры фронтальные и вилочные погрузчики

— Мы пользуемся услугами многих поставщиков автозапчастей, и могу сказать, — такого ассортимента, как в «Марк-Авто», нет ни у кого. Не только железо, но и масла, и резинотехнические изделия, и инструмент. Какие-то хитрые, специфические детали в первую очередь ищешь у них. К тому же, они работают по заявкам: привозят

все, что нужно, и быстро. Мы как-то не могли найти фильтры для водяной помпы. А в «Марк-Авто» девчонки сориентировались — сообразили, что в этих помпах используются дизельные движки и быстренько подходящие фильтры подобрали.



Василий ЗАЙЦЕВ, начальник гаража ООО «Ремонтник» (г. Березники)
Профиль предприятия: грузоперевозки и автотранспортные услуги
Автопарк: 25 единиц, техника «КамАЗ», «КрАЗ»

— С «Марк-Авто» нам нравится сотрудничать по целому ряду причин. Во-первых, удобная система оплаты: мы работаем по накопленной ведомости.

При таком автопарке, как у нас, потребность в автозапчастях практически постоянная. Приходится покупать то одно, то другое. Но каждая покупка — это счета-платежки-акты... Бухгалтерия в бумагах тонула. Руководство «Марк-Авто» предложило нам такой выход: мы определяем лимит, в рамках которого целый месяц делаем закупки, а по истечении этого срока рассчитываемся. Еще один немаловажный аспект — грамотные продавцы. Эти девчонки в запчастях разбираются получше любого механика. Знают все позиции, ориентируются в качестве деталей разных производителей, могут дать дельный совет, в конце концов — разыщут и привезут все, что угодно. Мне недавно понадобились борта на «КамАЗ» 5320, а эта модель уже больше десяти лет как снята с производства. И если запчасти к ней еще можно найти, то детали кузова — большая проблема. Мы и сами искали, и через интернет, продавцам «Марк-Авто» я, можно сказать, наудачу вопрос задал. Через пару недель звонят оттуда — пришли ваши борта, забирайте.



Алексей ГОГОНОВ, ИП Филин, ИП Гогонов (г. Березники)
Профиль предприятий: услуги спецтехники
Автопарк: 38 единиц, строительная, карьерная техника российского и импортного производства

— «Марк-Авто» — один из моих любимых магазинов. Ассортимент и квалификация продавцов у них на высшем уровне. Несомненный плюс — отсрочка платежа и гибкая форма

оплаты. Мы, бывает, должны им за запчасти суммы, сравнимые с месячным оборотом небольшой компании. С такой «кредитной линией» мы можем гарантировать своим клиентам, что простоев и задержек из-за поломок техники у них не будет. Когда партнеры просят посоветовать надежного поставщика запчастей, я в первую очередь называю «Марк-Авто».



г. Березники,
ул. Парижской Коммуны, 2
e-mail: markber@rambler.ru
тел.: (3424) **200-228, 200-248**
по будням с **08:30 до 17:30**
в субботу — с **10:00 до 16:00**

КАК ПОКУПАТЬ АВТОТРАНСПОРТ: ЗА НАЛИЧНЫЕ, В КРЕДИТ ИЛИ В ЛИЗИНГ?

По мере роста бизнеса увеличивается потребность в собственном транспорте. Решения о способе покупки авто, как правило, базируется на оценке экономической эффективности подобных долгосрочных инвестиций.



Кирилл Шилов,
«Центр кредитно-финансовых консультаций»
(г. Березники):

— Покупка за наличные — наиболее дешевый способ приобретения автотранспорта. Но редкая компания может позволить себе купить автомобиль за наличные средства. Покупка авто выводит из финансового оборота значительную сумму денежных средств, а также, автоматически увеличивает налогооблагаемую базу.

Другой вариант — купить машину в кредит. Единовременные затраты меньше, зато возникают другие факторы. Кредитно-финансовое учреждение запросит стандартный пакет документов, документы, подтверждающие правоспособность организации и ее финансовую устойчивость. Банк, сомневающийся в платежеспособности клиента, может потребовать дополнительное обеспечение кредита залогом либо поручительством. Кроме того, заемщику придется оформить обязательную страховку КАСКО.

До полного погашения кредита транспортное средство находится в залоге у банка, что лишает компанию возможности совершать с автомобилем какие-либо юридические действия. Зато все риски, связанные с владением транспортным средством, переходят к заемщику сразу после подписания кредитного договора.

Сами автосалоны наряду с автокредитованием предлагают покупку в рассрочку — уплату стоимости автомобиля по частям в течение определенного периода времени. В отличие от стандартного автокредита, рас-

срочка не предусматривает начисления процентов на сумму непогашенной задолженности.

На самом деле, автосалон, как и любая другая организация, не может позволить себе кредитовать покупателя. Рассрочка при покупке автомобилей работает по факторинговой схеме: покупатель вносит часть денежных средств в счет уплаты первоначального взноса за приобретаемый автомобиль автосалону. Оставшуюся часть задолженности автосалон переуступает банку, т.е. покупатель (а теперь уже заемщик) становится должен не автосалону, а кредитной организации, куда он и будет совершать платежи.

Банку не выгодно давать деньги в долг, не извлекая для себя из этого никакой прибыли, поэтому долг у автосалона он выкупает с дисконтом (скидкой), который является прибылью кредитной организации. Автосалон, по сути, оказывается в небольшом проигрыше. Но потеря части долга компенсируется большим объемом продаж автомобилей в рассрочку. К тому же, размер первоначального взноса по беспроцентным кредитам значительно, иногда в разы выше, чем по обычным. Автосалоны компенсируют свои расходы, вводя различные побочные комиссии, а также, внося потери от дисконта в стоимость ТС.

Еще одна особенность сделки приобретения автомобиля в «беспроцентный» кредит — более короткий срок кредитования: в среднем, это 1-3 года (обычная схема — до 5 лет). Дополнительных расходов здесь также не избежать. Несмотря на отсутствие процентов за пользование средствами, различных комиссий за обслуживание ссудного счета и прочих, заемщику придется оплатить комиссию за пользование картой банка, с помощью которой он будет погашать кредит, как пра-

вило она выше обычного размера аналогичной комиссии. Страхование авто от угона, несчастных случаев и т.д. тоже никто не отменял. Причем размер страховки в случае рассрочки может быть выше.

Еще одна схема приобретения ТС — лизинг. В этой сделке участвуют три стороны: продавец авто (автосалон либо производитель), лизинговая компания, которая приобретает ТС (лизингодатель) и лизингополучатель — лицо, которое приобретает ТС. Часто есть еще четвертая сторона — банк, который кредитует лизинговую компанию (лизингодателя) на приобретение ТС.

У лизинга есть один минус — переход права собственности на транспортное средство к заемщику происходит только по окончании действия договора лизинга и выкупа авто. Из этого вытекает следующее: ремонт автомобиля только в определенных автосалонах, постоянный контроль за транспортным средством в ходе его эксплуатации, при выявлении каких-либо нарушений — применение штрафов или изъятие автомобиля у заемщика (деньги, уплаченные в счет стоимости авто, будут возвращены, а проценты нет). При наступлении страхового случая выплату по нему получает не лизингополучатель, а владелец авто — лизингодатель.

Но лизинг имеет и определенные преимущества, актуальные, в основном, для налогоплательщиков, использующих общую систему налогообложения. Во-первых, лизинговые платежи относятся на затраты, что позволяет уменьшить налог на прибыль. Во вторых, предприятие-лизингополучатель не оплачивает налог на имущество. После окончательной оплаты стоимости передача ТС от продавца к покупателю происходит по остаточной стоимости, которая уменьшается благодаря возможности применения ускоренной амортизации. Таким образом, уменьшается налоговая база по налогу на имущество организации-покупателя, уменьшая тем самым суммы платежей. Также уплаченные суммы НДС подлежат

возмещению (зачету или возврату).

Подведем итог, кому же и при каких обстоятельствах будет выгоден кредит автомобиля, рассрочка и лизинг.

1. Если предприятие использует общую систему налогообложения, то оно может значительно сэкономить на налогах, используя схему кредитования в виде лизинга.

2. Если вы имеете возможность внести первоначальный взнос за автомобиль в размере 30-50 и более процентов, а также, если доходы достаточны для погашения задолженности за автомобиль значительными суммами, оптимальным вариантом станет рассрочка. Но при этом стоит сравнить цены на ТС в случае рассрочки и без нее, комиссии и все ваши прочие расходы, связанные с приобретением ТС, а также оценить, действительно ли финансовый эффект от рассрочки будет выше, чем от простого автокредита, либо какого-то иного способа приобретения ТС.

3. Если же вы используете специальные режимы налогообложения и можете позволить себе изъять из оборота лишь сумму, достаточную для оплаты первоначального минимально необходимого взноса, но уровень дохода

Кредит или лизинг?

	Кредит	Лизинг
Срок выдачи финансов	максимум 5 лет	максимум 7 лет
Залог	Приобретаемое ТС. Возможен дополнительный ликвидный залог	Предмет лизинга
Дополнительные требования	присутствуют	присутствуют
Срок принятия решения о выдаче	3-7 дней	3-10 дней
Технические характеристики приобретенного оборудования	и новое, и б/у	только новое
Выплата задолженности	из чистой прибыли	из прибыли (экономия на налоге на прибыль, для заемщиков, использующих общий режим налогообложения, т.к. происходит увеличение себестоимости и снижение прибыли)
Использование механизма ускоренной амортизации	не применяется	применяется
Расходы	выплата основной суммы долга, налога на имущество (для заемщиков, использующих общий режим налогообложения), процентов по кредиту, КАСКО	лизинговые платежи (включающие в себя «переплату» — своеобразные проценты по кредиту)

не настолько высок, чтобы вносить большие суммы в счет погашения задолженности, оптимальным может оказаться вариант со стандартной схемой автокредитования.

Конечно, вариантов сочетания желаний и возможностей может

быть намного больше. Все зависит от конкретных случаев, в каждом из которых стоит детально и профессионально изучить все альтернативные варианты приобретения автомобиля и выбрать для себя наиболее подходящий из них.

Елена Давыдова, гостиница «Прайд-отель», (г. Березники):

— Год назад для нашей гостиницы и химчистки мы решили приобрести новый автомобиль. Остановили выбор на Renault Kengoo. До этого мы 4 года эксплуатировали автомобиль той же модели, убедились в его надежности, выстроили отношения с дилером и сервисным центром. Поскольку мы предполагали использовать новый автомобиль не только для перевозки грузов, но и как служебный транспорт для гостей отеля, требования к комфортабельности и комплектации машины были значительно выше. Соответственно, выросли и наши расходы.

Приобретать автомобиль мы решили в кредит на три года: наличностью в достаточном количестве мы на тот момент не располагали (все деньги уходило на обустройство гостиницы), а лизинговые компании в нашем регионе были представлены слабо. Мы изучали этот рынок, когда закупили новое оборудование для химчистки.

Прокредитовались в Сбербанке. Наша компания имела в этом банке хорошую кредитную историю. Кстати, ее мы создавали себе целенаправленно, в течение нескольких лет — брали небольшие кредиты, исправно их выплачивали. Зато когда потребовалось сделать большое приобретение, смогли получить весьма выгодные условия. Правда, мы не стали оформлять специальный автокредит, взяли обычный, на общие нужды — по нему проценты были ниже.

Виталий Черкасов, руководитель отдела коммерческого транспорта «Сильвер Моторс» (г. Пермь):

— Контингент наших покупателей самый разный. Фирмы и предприятия покупают крупнотоннажную технику, индивидуальные предприниматели и физические лица — мало- и среднетоннажную. В Березники и в Соликамск уходит примерно 60% всех покупаемых машин. Остальные 40% — в другие города Пермского края.

Большинство покупает транспорт за безналичный расчет. На втором месте — лизинг. Меньше всего берут в кредит. Кроме цены покупателей всегда интересует репутация бренда, отзывы владельцев, срок гарантии, периодичность и стоимость обслуживания. Ну и, конечно, качество сборки, уровень оснащения.

КАКАЯ ТЕХНИКА ЛУЧШЕ — ИМПОРТНАЯ ИЛИ РОССИЙСКАЯ?

Десятикратная победа в самом престижном авто-ралли мира не помогла нашим «КамАЗам» оставаться безусловными лидерами продаж у себя в стране. Объемы реализации отечественных машин медленно, но верно сокращаются. Между тем коммерческих автомобилей из Европы, Японии и Кореи на балансе российских предприятий становится все больше.

Покупка импортной техники — палка о двух концах. С одной стороны, грузовик или погрузчик с приставкой «made in» стоит дороже, чем российский (хотя, не всегда: строительный транспорт, привезенный с Востока, на 10-15% дешевле отечественных аналогов). Специализированных сервисных центров, где можно отремонтировать и обслуживать эту технику все еще очень мало, и даже покупка запчастей представляет определенные сложности.

Например, в Китае с его плановой экономикой строго регламентируется объем выпуска комплектующих, в том числе и поступающих на рынок в виде запчастей. Рассчитать заранее на год вперед потребность в тех или иных частях нелегко, отсюда часто возникающий дефицит. Кроме того, у китайцев существует строгая номенклатура поставляемых запасных частей. Скажем, вышедший из строя корпус коробки отбора мощности найти невозможно, так как,

по мнению китайцев, сам корпус никогда не выходит из строя, и поставляется только коробка целиком.

С другой стороны, импортная техника реже выходит из строя и более экономична, предприятие несет меньше убытков из-за простоев, да и подобрать наиболее подходящую модификацию с нужным набором функций проще.

Годовой объем рынка продаж большегрузных автомобилей оценивается в 200-300 млрд руб. Ежегодно в России реализуется около 100 тыс. грузовиков различных классов. В течение 2004-2006 гг. объем импорта грузовых машин вырос практически на 80%. Отечественное производство увеличилось за этот же период только на 22,9%.

Источник: restko.ru



Александр Сатыев, индивидуальный предприниматель (г. Соликамск):

— Сегодня покупка коммерческого транспорта начинается с расчетов. Для больших объемов строительных работ, которые требуется выполнить в сжатые сроки, нужно иметь в наличии технику, которая не ломается. Как правило, это дорогостоящая импортная техника. Срок окупаемости у нее, конечно, выше, чем у дешевых аналогов. Но и прибыли она принесет больше, так как и срок службы у нее дольше.

Техника у меня японская — миниэкскаватор и кран-борт. В данной категории японцы, как говорится, впереди планеты всей. У многих европейских производителей миниспецтехники японская начинка (двигатели, гидравлика).

Кроме неоспоримого качества есть еще один плюс — расход топлива у такой техники почти в два раза ниже, чем у отечественных машин.

Выбор довольно скудный, благодаря драконовским таможенным пошлинам. Первый кран-борт я при-

обрел почти 5 лет назад на грузовом авторынке в Новосибирске, второй — с пробегом по России. Миниэкскаватор искал в Японии через специализированную фирму, после доставки и таможенной очистки забирал во Владивостоке.

Это дороже, дороже, но надежнее. У техники, которая уже работает в России, очень короткий срок жизни — ее прочность просто провоцирует владельцев на постоянный перегруз. В результате максимум, что отводится автомобилю — 4 года эксплуатации. За это время он должен окупить себя и принести прибыль, а дальше — под забор. По причине нещадной и краткосрочной эксплуатации пока полностью отсутствует вторичный рынок такой техники. Это надо учитывать при покупке — после двух лет активной эксплуатации в России стоимость машины уменьшается на 50%.

Обслуживаем технику своими силами. В интернете есть практически вся информация, пусть иногда и только на английском. Единственная большая проблема — стоимость и сроки поставки оригинальных запчастей (их приходится заказывать в Японии). Но выход можно найти всегда — некоторые детали меняются на новые еще до начала эксплуатации, отдельные уз-

лы перерабатываются под запчасти российского производства.

С аналогичными проблемами, я слышал, сталкиваются и покупатели китайской техники. Бывалые владельцы «китайцев» рекомендуют сразу менять резину (китайская плохого качества) и диски колес (с их перебортовкой у водителей возникают проблемы). С небольшими доработками на китайские грузовики подходят «камазовские» диски и шины. На самосвалах желательнее сразу же переделать способ крепления тента, а сам тент заменить, поскольку материал, из которого сделан штатный, очень непрочен.

Откровенно бракованные автомобили в Россию не привозят, но были случаи использования на машинах комплектующих низкого качества. Прежде всего это касается резинотехнических изделий, что приводит к течи масла из гидросистемы подъема кузова или усилителя руля. Для крепежа иногда используется «мягкий» металл — шпильки крепления колес выдерживают от силы 5-6 заворачиваний гаек и после этого оказываются «съеденными». Российские продавцы решили эту проблему радикально — заказали в родном Отечестве более качественные шпильки и предлагают их теперь в качестве запасных частей.

SUPROTEC

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ СМАЗКИ
НАНОТЕХНОЛОГИИ В ТВОЕЙ МАШИНЕ

«Супротек» — препарат, который нужен абсолютно каждому автомобилю. Это не присадка и не добавка к маслу. «Супротек» не улучшает качество масла. Это интеллектуальная смазка из класса геомодификаторов трения. Основой препарата является мелкодисперсионный порошок, масло же является лишь его доставщиком к месту трения. Смазка сама наносит самоорганизующийся высокопрочный защитный слой в местах трения. В этих местах происходит изменение кристаллической решетки металла. Поверхность металла в зонах трения покрывается тончайшей динамической пленкой, которая способна удерживаться на поверхности деталей очень долго (при полной обработке — до 1000 моточасов без масла).

Интеллектуальной смазку называют потому, что она сама по температурному режиму в местах трения определяет, куда нанести защитный слой, и его дозировку. В местах задиров, сколов, трещин и выработок слой наносится до тех пор, пока рабочая поверхность не восстановится до исходного размера.

На новых двигателях, где нет необходимости в восстановлении, «Супротек» просто создает защитный слой, который позволит надолго предохранить детали от износа. Таким образом, в 2-3 раза увеличивается срок службы и повышается надежность любой техники.

За счет обработки «Супротек» в десятки раз уменьшается сопротивление трения во всех обработанных механизмах автомобиля.

Эффекты, получаемые от обработки «Супротек»:

- повышение компрессии (увеличение мощности до 10% и динамичности) двигателя
- снижение расхода топлива (10-17%) и масла на угар (до 50%)
- уменьшение вредных выбросов (СО – до 25%, СН – до 40%)
- восстанавливаются рабочие характеристики трущихся деталей
- при полной обработке двигателя (3 этапа) срок службы масла увеличивается в 3 раза

«Супротек» можно обрабатывать двигатели, трансмиссию, автоматические и механические коробки передач, мосты, гидроусилители руля, ШРУСы и подшипники.

Спектр применения препаратов «Супротек» не ограничивается автомобилями. Он пригодится любой технике: от микродвигателей до газонокосилок и мотопил, от лодочных моторов до судовых двигателей, от мотоблоков до двигателей тепловозов, от микрокомпрессоров до промышленных компрессорных установок, от бытовых гидродомкратов до гидравлических систем подъемных кранов и пожарных лестниц.

Супротек нужен везде, где есть техника и трение!

Обработав машину «Супротек», вы гарантированно получаете дисконт 10-15% на любой АЗС.

«Супротек» можно купить:

г. Березники:

«220 Вольт», ул. Мира, 92А
MAXI servis, ул. П. Коммуны, 1Б
«Автомир», ул. Пятилетки, 110, оф. 208
«Мир запчастей», ул. К. Маркса, 20
Автосалон «Гарант-Н», ул. Металлистов, 1

г. Соликамск:

«Автозапчасти», ул. Северная, 15
«Автозапчасти», ул. Мира, 19
Представитель в Пермском крае:
8-919-465-1560
www.suprotec.ru



Интересные сценарии

Точка кипения

Организация турниров, корпоративов

Спортивная площадка на стадионе Агрохим

Стрельба по стационарным или живым мишеням

Прокат экипировки – 300 руб.
Выстрелы – по 2 руб.
Стартовый пакет игры – 500 руб./чел.

Тел.: 8-908-277-8076
8-922-321-6521
8 (3424) 430-669



НА ЧТО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ПОКУПКЕ Б/У-ТЕХНИКИ

Сколько-нибудь серьезно расширить бизнес без увеличения парка машин практически невозможно. Однако зачастую автоперевозчик не может приобрести требуемое количество единиц новой техники, необходимой для выполнения обозначенного объема работ. Выход — приобрести на переходный период, на время «наращивания мышц», машины с пробегом.

Приобретение пусть даже подержанного автомобиля — событие, которое не очень хочется омрачать возней с проверкой исправности и комплектации машины. Однако сделать это необходимо, тем более, когда вы покупаете машину для работы.



Александр Дубс,
«Независимый оценочно-правовой центр»,
(г. Соликамск):

— Приобретение коммерческого б/у-транспорта мало отличается от покупки подержанного автомобиля «для себя». Здесь, так же как и там, нужно проверять покупку с двух сторон — технической и юридической.

Первым делом обратите внимание на состояние кузова: особенно порогов, крыльев и днища на предмет явных или закрасенных очагов коррозии, скрытых следов аварии. Так вы сможете обнаружить следы того, что машина попала в ДТП.

Обратите внимание и на крепежные гайки. Если у автомобиля, который проехал несколько лет, они новенькие, значит детали кузова снимали. Необходимо задать вопрос продавцу: почему? Возможно, проводился кузовной ремонт. Ничего страшного в самом факте ремонта нет, но в этом случае сразу нужно торговаться, а к автомобилю присматриваться более внимательно: насколько хорошо были проведены все работы?

Особое внимание кузову стоит уделить, когда вы приобретаете автобус. В автобусе можно заменить всю механику, при условии, если кузов находится в хорошем состоянии. Если же кузов б/у автобуса будет иметь определенные дефекты при продаже, то, учитывая наши дороги, ваш автобус уже через несколько лет превратится в груды металлолома. На Западе, например, битые автобусы с дефектами кузова не восстанавливают, а отправляют прямиком на свалку, чего не скажешь о Восточной Европе.

Свои нюансы есть при покупке «ГАЗелей»: их слабые места — коробка и рама. Если стык шланга и радиатора сухой, непрогерметикован и без пятен накипи, это хорошо. Машины 2007 года выпуска почти все «зацвели» — в этот год использовался некачественный металл.

Проверять пробег по спидометру смысла нет. У грузовиков или автобусов, как правило, большой пробег — их покупают именно затем, чтобы они как можно больше ездил. А у строительной техники, которая работает в карьере или на стройплощадке, пробег может быть совсем ничтожный при значительном износе рабочих узлов и агрегатов.

Лучше ориентироваться на косвенные признаки большого пробега: потертости от щеток стеклоочистителя на ветровом стекле, продавленные сиденья, изношенные резинки на педалях, «лысый» руль.

Затем смотрим двигатель — был капремонт или нет. Это видно сразу: если движок вскрывался, головка снималась — значит, его ремонтировали или даже меняли — это серьезная причина для торга.

Проверяем работу двигателя на холостом ходу. Затем садимся за руль и проверяем автомобиль на ходу. Движок не должен глос-

нуть, а при движении на любой скорости — работать равномерно и без стуков. Слушаем, как работает трансмиссия. Переключение ступеней должно быть легким, без хруста или скрежета.

Состояние резины. По действующим правилам на одной оси должны быть шины одной модели, с одинаковым рисунком протектора. Обратите внимание на уровень изношенности резины: шины должны быть вытерты равномерно. Если это не так, есть большое подозрение, что существуют некоторые проблемы с подшипниками (или геометрией подвески или даже кузова, после некачественно выполненного ремонта).

Можно замерить компрессию двигателя. И обязательно проверить все электрооборудование — освещение, кондиционер, «печку». Потому что неисправность этих механизмов приведет к дорогостоящим ремонтам. Лучше проверить и добиться дисконта, чем потом попасть на большие деньги.

Есть моменты, на которые можно закрыть глаза. Например, на помятую дверь у КамАЗа или треснутое стекло. Тут главное не внешний вид, а общее техническое состояние.

На машинах с грузоподъемными механизмами нужно проверить гидравлику под нагрузкой.

При этом обратите внимание на сальники, уплотнители, шланги гидравлики. Если где-то что-то влажное, то при минимальной нагрузке на стройплощадке все польется ручьем. Появились сомнения? Проведите полную диагностику системы — это 2-3 тысячи рублей, но вы будете уверены в том, что по крайней мере такие дорогие узлы, как гидрораспределитель и гидромотор не потребуют от вас вложений еще до начала эксплуатации машины.

Еще один момент: ни на шасси, ни на стреле не должно быть вмятин, трещин, сколов. Никто из поставщиков запчастей не возьмется везти раму или целую секцию КМУ из Японии. Да и невыгодно это будет — проще купить установку или машину целиком.

С юридической точки зрения, тоже нужно учесть несколько нюансов. Вам на руки должны выдать ПТС, причем оригинальный (в нем должны быть заполнены все графы, куда вносятся сведения об официальном дилере, о том, сколько хозяев было у машины).

Если вам предлагают дубликат — насторожитесь. Машина может находиться в залоге или за нее еще не выплачен кредит. В таком случае на автомобиль накладывается арест на действия в ГИБДД.

Схема мошенничества может

быть такая: когда транспорт приобретается в кредит, оригинал ПТС остается в банке. Заемщик пару месяцев исправно платит по кредиту, потом обращается в ГИБДД, говорит, что потерял ПТС, и ему выдают копию. Владелец снимает авто с учета и перестает платить банку. Банк пытается наложить арест на имущество, но машина уже перепродана на рынке.

Приобретаете импортную машину? Лучше, чтобы она уже была растаможена и с этого момента прошло три месяца: такой срок отводится на проверку машины через «Интерпол». Бывает много случаев, когда таким образом пытаются продать краденую технику.

Стоит обратить особое внимание на б/у технику, которая поступает из Прибалтийских стран и Польши. В этих странах уже давно научились делать из битых, «утопленных» машин практически новые. С виду автомобиль выглядит, как новый. Что кроется под толстым слоем краски, вы узнаете буквально через несколько дней после покупки.

И напоследок: не следует забывать, что первые дни — самые опасные с точки зрения хищения автомобиля. Ведь наиболее привлекателен для похитителей тот автомобиль, который еще не зарегистрирован в ГИБДД.

Покупая грузовую технику, бывшую в употреблении, можно закрыть глаза на дефект кузова, но машину с неисправностями ходовой части лучше не приобретать.

СТОИТ ЛИ УСТАНОВЛИВАТЬ ГАЗОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ?

МНОГИМ россиянам сейчас проще наполнить бак под пробку слезами, чем бензином — а он все дорожает. Каждое повышение цен вызывает очередную волну интереса к газо-баллонному оборудованию, позволяющему сменить бензин на более доступный газ.

Установка ГБО актуальна в первую очередь для мало- и среднетоннажного коммерческого транспорта — легковых автомобилей, «ГАЗелей», микроавтобусов. Большой среднесуточный пробег и активная эксплуатация заставляют не только экономить на топливе, но уменьшить износ

двигателя. Газ помогает поймать сразу двух зайцев.

Кубометр метана на заправках Пермского края стоит в среднем 15 рублей против 25 рублей за литр бензина АИ-92. Стоимость пропан-бутана примерно такая же. Газ не содержит вредных примесей, например свинца и серы, которые разрушают каталитический нейтрализатор и лямбда-зонд. Он легко смешивается с воздухом и равномерно наполняет цилиндры однородной смесью; двигатель работает ровно, не образуя нагара на поршнях, клапанах и свечах зажигания. Газ, поступающий в двигатель, не смывает масляную пленку со стенок цилиндров и не разбавляет масло в картере. Наконец, газ имеет меньшую склонность к детонации, обеспечивает лучшие показатели токсичности выхлопа по окиси углерода, окиси азота, углеводородам.

Среди минусов установки ГБО называют потерю мощности двигателя и разгонных характеристик автомобиля (процентов на 10-15, по сравнению с авто, работающими бензине), увеличение веса авто на 30-40 кг, увеличение высоты центра тяжести, а также необходимость более тщательного ухода за автомобилем и необходимость не только проходить ТО, но и ездить на опрессовку ГБО раз в два года. Но основная проблема — слабо развитая инфраструктура. На всю (!) страну работает всего 228 АГНКС. Принцип «заправлюсь, когда будет удобно», в таких обстоятельствах не работает.

Тем не менее, популярность газа, как альтернативы бензину, растет: Россия сегодня занимает 12-е место в мире по количеству машин, работающих на природном газе.

Равиль Муратшин,
компания «Альфагаз»
(г. Березники):



— Количество автовладельцев, которые устанавливают газо-баллонное оборудование увеличивается. Причем, наряду с владельцами «ГАЗелей», нашими клиентами все чаще становят-

ся владельцы иномарок-«паркетников» — те, у кого расход топлива больше 15 литров на 100 км, и это высокооктановый бензин (АИ-95 или АИ-98).

Проявляют интерес к ГБО и бюджетники, слышавшие о том, что бензин марки АИ-80 отменяют в следующем году. Понятно, что переводить весь автопарк, скажем, службы скорой помощи или пожарной части на АИ-92 совсем не выгодно.

Прежде чем перевести машину на ГБО, нужно рассчитать окупаемость. Для наглядности предлагаю формулу, по которой при эксплуатации автомобиля на газе можно вычислить тот момент, когда вложенные в переоборудование деньги будут сэкономлены за счет разницы в цене:

$$\text{Ток} = \frac{\text{Ц}_{\text{гбо}}}{(\text{S}_m / 100 \times \text{P}_b \times \text{Ц}_b - \text{S}_m / 100 \times (\text{P}_b + 10\%) \times \text{Ц}_g)}$$

где Ц_b — цена бензина;

Ц_g — цена газа (объективно глядя на эти цены и основываясь на опыте, можно сказать, что, несмотря на колебания, их соотношение друг к другу меняется незначительно);

$\text{Ц}_{\text{гбо}}$ — цена оборудования с установкой;

S_m — пробег автомобиля в месяц;

P_b — расход бензина на 100 км. Расход газа примем за $\text{P}_b + 10\%$, ибо по общему убеждению именно настолько и вырастает расход;

Ток — время окупаемости, месяцев.

Подставив в данную формулу все требуемые значения, получаем месяцы, необходимые для окупаемости установки ГБО.



Установка ГБО позволяет снизить расходы на топливо в 2-3 раза.

Рассмотрим пример. Допустим, исходные условия таковы:

$C_b = 25$ руб./л; $C_g = 15$ руб./л; $C_{гбо} = 20\ 000$ руб.; $S_m = 5000$ км/мес; $P_b = 11$ л/100 км.

Получаем, что если бы автомобиль продолжал ездить на бензине, то через 4,2 месяца владелец потратил бы на топливо столько же денег, сколько вложил в переоборудование.

Как правило, коммерческие автомобили не стоят на месте и находятся в постоянном движении. Для транспортных компаний, где большой парк автомобилей, экономический эффект установки ГБО налицо.



Дмитрий Самосудов,
ООО «Тамерлан»,
(г. Березники):

— Я много лет занимаюсь пассажирскими перевозками. На свой парк «ГАЗелей» в 2007–2008 годах установил ГБО. Оборудо-

вание на каждую стоило около 15 тысяч, но окупилось всего через два месяца. Километраж большой — машины были на линии с утра до вечера. В день получалось до 400 рублей экономии. В целом же, затраты на топливо снизились почти в два раза.

Но со временем мы отказались от газа. В основном по причине «человеческого фактора». Во-первых, водители высказывали недовольство: в салоне пахло газом (на самом деле источник запаха — это специальный одорант этилмеркаптан, благодаря которому удобно контролировать утечки. Этот запах, сопутствующий работе двигателя, часто принимают за CO, CH и NOx вместе взятые, — прим. ред.). А во-вторых, газовое оборудование требует более бережного отношения, контроля и внимания: «защита от дурака» на ГБО очень слабая. Вчера забыли слить конденсат, сегодня пытаются завестись на газу при минус 30... Хотя, если бы в нашем городе было больше специализированных мастерских и сервисов по обслуживанию ГБО, мы, возможно, продолжали бы им пользоваться.



Сегодня газовое оборудование устанавливают не только на коммерческую технику, но и на иномарки с большим расходом топлива.



КАК СЭКОНОМИТЬ НА ТОПЛИВЕ?

На этот вопрос есть два ответа. Первый: постараться изыскать возможность приобретать топливо дешевле. Второй: пресекать попытки слить горючее и поработать «налево». А лучше применять и то, и другое одновременно.



Владимир Толкун,
нефтебаза «Элбиком»
(г. Соликамск):

— Страна контрастов, в которой мы живем, накладывает отпечаток и на деятельность компаний, торгующих нефтепродуктами. С одной стороны, единая система ценообразования и непереворотливость ВИНКов исключает возможность

ценовой конкуренции между официальными игроками рынка. С другой, при желании в любом регионе можно найти подпольные «приемки» с их сомнительным по качеству, но дешевым горючим. Как правило скупаемое топливо еще и разбавляется, например, газOLIном... О последствиях заправки таким горючим сведущим людям можно не рассказывать.

Где заправлять свой автопарк, идти ли на риск, покупая топливо у нелегалов — каждая компания решает для себя сама. Свою собственную привлекательность мы можем повышать только за счет скорости и удобства обслуживания. В нашей практике были ситуации, когда с момента начальных переговоров до первой поставки топлива проходили считанные часы. Имея в наличии парк бензовозов и топливозаправщиков, мы решаем все возможные задачи, которые ставят перед нами клиенты: осуществляем бункеровку судов, доставляем мелкооптовые партии нефтепродуктов, заправляем технику непосредственно на объектах через счетную аппаратуру, наши вне-

дорожники доставляют ГСМ в самые труднодоступные точки края.

В то же время, сэкономить, работая с поставщиком по договору, вполне возможно. Для клиентов, оплативших продукцию по предоплате, цены фиксируются. Есть конкретный пример, когда предприниматель заправлялся на нашей АЗС по неизменной цене ровно год. Наши клиенты, приобретающие мелкооптовые партии нефтепродуктов, существенно экономят на транспортных расходах, т.к. доставка по Соликамскому району и в пределах Березников осуществляется бесплатно.

Если говорить о рознице, то и здесь официальные нефтебазы предлагают клиентам выгодное партнерство. Например, «Элбиком» предоставляет как накопительные скидки, так и возможность выбора учетной политики — заправку по топливным картам, ведомостям, талонам и т.п.



Илья Сериков,
ООО «Визард» (г. Березники):

— Расход топлива напрямую связан с нормативами, согласно которым оно списывается. Ни для кого не секрет, что нормативы эти часто бывают завышены. Иногда приходится мириться и со значимым их превышением, потому что у собственника нет инструментов, чтобы отследить реальный расход топлива.

В отдельных случаях предприятие переплачивает за топливо от 20 до 50% (!) средств. Статистика указывает, что перерасход в 10–15% характерен для городского транспорта. Для карьерной и спецтехники числа составляют, обычно, порядка 40–50%.

Чтобы свести потери к минимуму, владельцы автопарков применяют самые разные методы и системы. Например, простейшие системы проточного типа получают информацию от турбинки, врезанной в топливопровод автомобиля.

Расходомеры считывают величину прямого потока к двигателю и величину потока на линии возврата и довольно точно показывают реальный расход топлива. Но тут есть и свои минусы: например, при постоянно низких температурах в дизельном топливе образуется фракция парафина, и загустевший состав сокращает ресурс работы расходомера. Ну и сам факт вмешательства в конструкцию топливной системы автомобиля, так как приборы врезаются в магистраль — это тоже проблема, особенно если автомобили на гарантии.

Системы спутникового мониторинга и контроля транспорта (в простонародье «мониторинг», «навигация» и т.д.) в первую очередь помогают контролировать перемещение транспорта. Но кроме этого у системы есть огромный перечень дополнительных возможностей, таких как контроль расхода топлива, контроль срабатывания различных датчиков (которые можно установить в том числе и на верхнее оборудование), контроль температуры, управление исполнительными устройствами (реле блокировки двигателя), контроль соблюдения

маршрута, громкая связь с водителем, интерактивная информационная панель и т.д.

Основная экономия достигается за счет сокращения нецелевого использования автотранспорта (левых рейсов) и исключения хищения топлива. Расходы на топливо сокращаются примерно на 30%. Установка системы окупается уже за 1–3 месяца.

Кроме того, внедрив систему мониторинга мы получаем замечательный инструмент для оптимизации логистики — вся информация по движению транспорта, как на ладони: где находится, соблюдает ли график движения, скоростной режим. Сколько топлива расходует, где заправляется, где поднимал кузов, где работал краном или ковшом — руководитель получает полную картину, как если бы сидел в кабине рядом с водителем.

Устанавливать систему мониторинга можно, даже если у вас один автомобиль. Некоторые наши клиенты так и делают — устанавливают модуль на один автомобиль, и все остальные водители боятся. Можно поставить и забыть. Потом через месяц вспомнить — посмотреть, как ездил машина, провести анализ.

Владельцам автопарков — компаниям, занимающимся грузовыми перевозками, строителям, дорожникам, нефтяникам — установка систем контроля дает существенный ресурс для экономии. А для пассажирских перевозок и перевозок опасных грузов установка Глонасс/GPS мониторинга с этого года является обязательной, этого требуют Федеральный закон 22-ФЗ и Постановление правительства РФ от 10.09.2010 №706.



С начала года
бензин подорожал
на 14,1%

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ СПЕЦТЕХНИКИ



Автострахование способно защитить от прихотей случая и гарантировать, что в тяжелейшей ситуации вам будет оказана серьезная материальная компенсация, и не придется тратить немалые суммы, чтобы устранить последствия негативных обстоятельств. На сегодняшний день застраховать можно практически все, тем более что потребность в страховании с каждым годом возрастает. Однако, что касается спецтехники и коммерческого транспорта, то здесь возникает ряд вопросов при оформлении страховки.

Даже самые опытные водители могут стать участниками ДТП, а платная стоянка или гараж не всегда спасают автомобиль от угона. У угонщиков коммерческий транспорт пользуется особой популярностью из-за своей стоимости. Спецтехника исчезает со строительных площадок с завидным постоянством, и сбыть ее угонщикам очень легко, но риск нанесения ей ущерба в разы ниже. Отсюда и относительно низкая стоимость страхового полиса.

По мнению компетентных специалистов, страхование спецтехники имеет множество подводных камней. Например, сложность в определении действительной стоимости техники, особенно бывшей в употреблении. Одна из важнейших проблем — необходимость четкого определения страхового покрытия и рисков. Так, в правилах страхования транспортных средств главный риск — это, конечно, ДТП, но оно определяется как происшествие на дороге, а спецтех-

ника, главным образом, используется вне проезжей части. В таком случае страховые компании предлагают клиенту две страховки. Это КАСКО и ТЮЛ (техника юридических лиц) с расширенным страховым покрытием, которое действует как на стройплощадках, так и на дорогах общего пользования. Стоит обратить внимание, что страхование гражданской ответственности владельца позволяет компенсировать и убытки пострадавших от крушения на стройке техники. Но защита по рискам «Гражданская ответственность» и «Страхование от несчастного случая» предлагается чаще всего отдельно, в качестве дополнительной опции.

В любом случае, страхование коммерческого транспорта, спецтехники не является поточным продуктом. Условия страховки оговариваются с клиентом индивидуально в каждом конкретном случае.

Для самоходных транспортных средств, состоящих на учете в ГИБДД, и прицепов применим стандартный полис КАСКО, который в полтора-два раза дешевле, чем на аналогичный по цене автомобиль.

Оксана Зайцева,
директор представительства
в г. Соликамск
ООО СФ
«Адонис»:



— Неподвижная, стационарная спецтехника, как правило, страхуется в качестве имущества — от огня и других опасностей.

Особо сложным у страховщиков считается страхование техники, используемой только на стройплощадках, лесных участках и т.п. Ее недостаточно застраховать лишь по ОСАГО, ведь риски при ДТП на стройках при этом виде страховки не покрываются. Часто лизинговые компании сталкиваются с требованиями банков страховать спецтехнику, но не учитывают риски при ее перевозке. В подобных случаях мы предлагаем контракты, позволяющие покрывать риски на строительных площадках и при перевозке спецтехники как груза.

Чаще всего спецтехника и коммерческий транс-

порт страхуется с франшизой — в договор страхования вносятся пункты, освобождающие страховщика от обязательств возмещать убытки, не превышающие определенную величину. Франшиза применяется, для тех случаев, когда убытки страхователя относительно невелики. Однако она выгодна и для клиента, поскольку позволяет существенно снизить тариф и не отвлекать технику от работы при незначительных «эстетических» повреждениях.

Тарифы для спецтранспорта определяются по виду транспортного средства, данных о марке (производителе) и модели. И колеблются в пределах от 2% до 8% от страховой суммы по полному КАСКО, и от 1,5% до 6,5% — по риску «ущерб». На размер страхового тарифа влияют риски, включенные в договор, срок страхования, условия обеспечения безопасности и сохранности страхуемого имущества, меры противопожарной безопасности, условия страхования (использование рассрочки платежа страховой премии и т.п.).

Скидки и надбавки к тарифу зависят от условий страхования, наличия противоугонных систем, особенно для дорогих и популярных среди угонщиков транспортных средств, а также от территории, целей и особенно интенсивности использования страхуемой спецтехники. Самые высокие тарифы — на такси и прокатные автомобили.

На стоимость полиса влияет число лиц, допущенных к управлению транспортным средством. Чаще всего при страховании автомобиля по КАСКО (без доплаты) к управлению допускается от двух до пяти человек, в зависимости от страховой компании. Если же страхователь — юридическое лицо, число водителей не ограничивается, достаточно иметь путевой лист.

Интересные нюансы возникают при страховании пассажирского транспорта. Считается, что у таких автомобилей велик и риск попасть в ДТП. Именно поэтому страховщики связываются с маршрутными такси весьма неохотно или выставляют клиенту максимальный тариф. Кроме того, они могут потребовать застраховать от несчастного случая пассажирские места в салоне. В программу КАСКО можно включить страхование каждого места в салоне на определенную сумму — до 300 тыс. рублей. Получается, что для легкового автомобиля на 5 мест максимальная страховая сумма составит 1,5 млн рублей, а для маршрутного — 4,5 млн рублей.



Елена Чалова,
начальник страхового отдела
в г. Соликамск филиала
ООО «Росгосстрах»
в Пермском крае:

— Перевозка груза всегда связана с рисками: ДТП, хищения всегда влекут за собой расходы. Поэтому клиентам,

КАСКО — страхование автомобилей или других средств транспорта (судов, самолетов, вагонов) от ущерба, хищения или угона. Не включает в себя страхование перевозимого имущества, ответственности перед третьими лицами и т. д.

которые страхуют коммерческий транспорт, мы предлагаем купить полис КАСКО. В отличие от полиса ОСАГО, по которому застрахована гражданская ответственность, полис каско КАСКО защищает имущество страхователя, а именно автомобиль.

Есть два основных варианта: «ущерб» (частичное КАСКО) — повреждение или гибель транспортного средства или его отдельных деталей, в том числе дополнительного оборудования, в результате ДТП, пожара, стихийных бедствий, противоправных действий третьих лиц, выброса гравия и камней из-под колес автомобилей. И «ущерб + хищение» (полное КАСКО) Для каждого клиента формируется оптимальная страховая программа по доступной цене. К тому же действуют скидки: в зависимости от марки/модели, возраста и стажа, от количества застрахованных транспортных средств, безаварийной езды, отсутствия убытков по ОСАГО и т.д.

Кроме того, мы возмещаем убытки — платим по договору КАСКО, даже если упавшие с крыши кирпич или сосулька повредили ваш автомобиль, на машину упало стоящее рядом дерево, сильный град помял капот и крышу; на стоянке автомобиль был поцарапан другим автомобилем, машину разрисовали уличные хулиганы.

Кроме всего прочего, владельцы спецтехники не советуют отказываться от страховки угона. Составляющая угона в КАСКО весьма незначительная, а неугоняемых машин не бывает. Еще один нюанс, на который следует обратить внимание, — чтобы из вашего страхового полиса не был исключен страховой случай «Разбой». Угонщики практикуют разные способы: иногда владельца просто вытряхивают из машины, блокировав машину на светофоре. Или крадут ключи. У подавляющего большинства страховых компаний такие случаи не являются страховыми. И эти моменты нужно проговорить со страховщиками сразу.



Страховщики считают грузовой и пассажирский транспорт высокоаварийным.

КАК МОТИВИРОВАТЬ ВОДИТЕЛЕЙ?

Большинство руководителей, определяя схему оплаты труда, разделяют водителей по категориям, в зависимости от того, состоят они в штате или нет; а также учитывают степень ответственности, которую те несут за транспорт.

Например, считается, что внештатные водители, использующие личный транспорт, больше заинтересованы в достижении высокой производительности труда и адекватно воспринимают принципы оплаты их труда.

Владельцы фирм заключают с ними долгосрочные контракты, согласно которым компания оплачивает только топливо, а все остальное (амортизация, техосмотр и тому подобное) — забота водителей. Практики уверяют, что такая система помогает получить добросовестно работающих сотрудников.

Другие руководители передают служебные машины в собственность водителям, чтобы стимулировать их бережнее относиться к машине и работать с максимальной отдачей.

Третьи разрабатывают комплексные мотивационные схемы.



По мнению специалистов в области рекрутинга, профессиональных водителей на рынке сегодня остро не хватает, и спрос по-прежнему превышает предложение. Найти ответственных и непьющих людей достаточно сложно. А «растить кадры», считают предприниматели, в данном случае невозможно. Делать из «плохого» водителя «хорошего» — не только потеря времени, но и средств.



Алексей Деревянко,
коммерческий директор
компании «Логопарк», (г. Москва):

— Как мотивировать водителей работать лучше? Когда год назад я занялся этим вопросом, в компании работало 30 водителей. После внедрения новых «правил игры» 20% из них написали заявление, но я нисколько не жалею об этом: кто хотел работать, тот остался. Если ранее на каждую машину приходилось 5-7 точек в день, то сегодня 10-12. То есть 80% правильно мотивированных водителей справляются с работой 100%, мотивированных неправильно. Моя выгода как грузоперевозчика очевидна — я эксплуатирую технику наиболее эффективно, перевозя одинаковое количество грузов. В нашем автопарке «ГАЗели» и четырехтонные ГАЗы. Максимальная удаленность точек доставки — не более 500 километров.

Система построена на старом, как мир, принципе «кнута и пряника» и выстроена следующим образом. Водители получают оклад в размере 50% их ежемесячного заработка. Вторая половина зависит от того, как человек работал, и какое количество нарушений допустил. За работу подразделения и выполнение плана отвечает бригадир, который может получить премию до 15 тысяч рублей. Поэтому есть ответственность не только за себя, но и общее дело. Если на линии произошла авария или поломка, на помощь придут другие водители — отвезут груз по назначению, а автомобиль, если необходимо, отбуксируют в ремонт. Поскольку есть ответственные за работу всего подразделения и между ними есть конкурентная составляющая, можно не сомневаться, что помощь действительно сработает эффективно.

Штрафные санкции не являются ключевыми в формировании дохода водителя. То есть они не «заложены» в заработную плату, как частенько делают, вводя штрафную систему, а потом, активно вычитая, доводят

зарплату до среднестатистической по отрасли. Штраф водитель заплатит, только если действительно нарушит строго определенные правила. И «штрафных» правил в два раза меньше, чем «премиальных».

В 200 рублей обойдется водителю нарушение требования санитарных норм (несвоевременное предоставление транспорта для проведения дезинфекции и продления разрешающих документов: дезинфекционной справки и санитарного паспорта). Столько же стоит неопрятное содержание автомобиля (фургона и кабины — снаружи и внутри, моторного отсека и наружной рекламы). Эту же сумму водитель заплатит, если на нем не будет формы, обуви, рукавиц или перчаток при приеме-сдаче продукции. Этой же суммы он лишится, нарушив трудовую дисциплину, грубо относясь к сотрудникам подразделений, нарушая инструкции внутреннего распорядка, а также нарушая требования техники безопасности труда.

Водитель рискует 200 рублями, небрежно оформляя документы и задерживая сроки их сдачи (медицинский журнал, журнал учета выезда-возврата транспорта, журнал учета ремонта, журнал учета расходования материалов и запчастей, путевой лист, объяснительные, служебные записки). Столько же стоит неграмотная эксплуатация транспорта — несвоевременная информация о поломках и ТО, неисправности, приведшие к снижению готовности выезда, грубейшее нарушение эксплуатации техники, а также отказ от проведения плановых работ и мелкого ремонта своими силами.

От 200 до 500 рублей заплатит водитель, если допустит необоснованный простой машины свыше 35 минут от момента окончания погрузки и оформления документов на груз.

Карается отказ забрать возврат без причин (200 рублей), недовоз продукции без объективных причин (30% от суммы накладной), а также нарушение трудовой дисциплины и неисполнение устных распоряжений (от 500 до 1 000 рублей).

Кстати, сейчас штрафов у нас практически нет.

Основой системы служат поощрения. К примеру, доплата за «переработанную» точку составляет 250 рублей. Конечно же, возникает вопрос, почему бы не включить оплату всех дополнительных точек в зарплату, но это не самое правильное решение, так как водитель будет все время считать альтернативную стоимость своего времени и, если окажется, что ему выгоднее взять груз «на стороне», заплатив штраф, вы только проиграете.

В случае полной загрузки машины (более 85% от заявленной грузоподъемности) и нахождения в рейсе менее 3-х часов базовая ставка за этот день водителю не выплачивается — он получит только мотивационную часть. Также учитываются «неудобные» по маршруту следования места и доплата за поставку продукции «несопрягаемым» клиентам.

Отдельно оплачивается удаленность от 50 до 75 км (200 рублей) и удаление на расстояние от 75 до 150 км (300 рублей). Бывают случаи рейсов на расстояния от 300 до 500 км. В этом случае водитель получит сверх 1 000 рублей.

Разумеется, есть грузы, которые нужно доставить до начала рабочего дня. Если водитель выходит в рейс до 6:00 утра, он заработает еще 200 рублей.

За доставку замороженной продукции и перевозку большого веса — 350 рублей за один рейс. Если доставляется мясо, то есть весьма скоропортящийся продукт, по факту второго рейса за день водителю выплатят 500 рублей.

Если водителю придется принять участие в ранней утренней расстановке машин и организации работ по погрузке продукции, он может рассчитывать на 150 рублей в смену.

Работы в выходной день поощряются 500 рублями.

По сути, схема подходит для тех организаций, которые доставляют различную продукцию на расстояние не более 500 км, например, развоз продукции в супермаркеты, рынки, магазины и прочие различные точки сбыта бытовой продукции «по месту». У организации должен быть достаточный парк, позволяющий «подстраховывать» автомобили в рейсе. При внедрении системы необходимо понимать, что любые реформы это достаточно болезненный процесс и часть водителей может уйти, а внедрение потребует новых затрат, например, появление штатной единицы бригадира.



Наталья Литвинчук,
главный специалист
ООО «Промснабресурс»,
(г. Соликамск):

— Наша компания занимается перевозками шесть лет. Найти добросовестных, работающих и непьющих механиков и водителей всегда было большой проблемой. Решали мы ее годами — методом проб и ошибок: отбор, стажировка, испытательный срок.

Кого-то выбирали, полагаясь на мнение водителей-стажистов, тех, с кем вместе начинали. Таким образом, мы получали работника «по рекомендации» и имели в штате тех, кто может за него поручиться. Однако, можно констатировать факт, что нынешнюю молодежь мало интересуют рабочие специальности.

Кроме того, у нас разработаны должностные инструкции — подробные требования по доставке грузов. Водители эту инструкцию не читают... до первого штрафа — за неисполнение любого пункта инструкции. Таким образом, водители знают, что в каких ситуациях делать, а если не знают, то обязаны связаться с диспетчером и переложить на него ответственность за принятие решения.

Одним из наиболее эффективных методов мотивации, конечно же, считаем оплату труда водителя. Мы практикуем открытую систему. Тем самым, мотивируя водителя добросовестно выполнять свои обязанности.



КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ «ОБУВКУ» ГРУЗОВИКУ?

А зря: применение шин в соответствии с конкретными условиями их эксплуатации сделает перевозки более быстрыми, безопасными и рентабельными.

Традиционная отечественная грузовая шина, рисунок которой состоит из множества ромбов, дешева и универсальна. Она годится для эксплуатации в любое время года, на любой дороге и при любой продолжительности перевозок. Но у этой медали есть обратная сторона. На самом деле универсальный протектор утяжеляет шину, повышает шумность и износ, не оптимально показывает себя в условиях зимы, ухудшает управляемость. Согласитесь, эти показатели влияют и на безопасность и на рентабельность перевозок. А ведь мы заинтересованы в улучшении показателей? Тогда нужно знать, когда какие шины целесообразно и выгодно применять, и на что ориентироваться при их выборе.



Александр Швецов,
ООО «Комплексное снабжение предприятий» («Массив Шина»)
г. Березники:

— Выбирая шины для своего транспорта, перевозчики учитывают три фактора (помимо сезонности).

Как определить, отечественный или импортный грузовик оставил след на дороге? Довольно просто: если отпечатавшийся рисунок протектора — череда одинаковых ромбовидных «шашек», сомнений нет — проехал «наш». Если «узор» довольно сложен и замысловат, значит, проехал «иностранец». Потому что, несмотря на большое предложение импортных шин для средних и тяжелых грузовиков, отечественный перевозчик ставит привычную «резину» с универсальным, пригодным «на все случаи жизни» рисунком протектора.

Первый — фактор дороги. Нужно обязательно учитывать, на каких дорогах будет эксплуатироваться автомобиль: на городских улицах, скоростных шоссе или на бездорожье, где шины должны обеспечивать высокую проходимость?

При выборе стоит обратить внимание на рисунок протектора шин не только из-за смены времен года. В зависимости от дорожных условий, рисунок протектора может быть дорожным, повышенной проходимости или универсальным (одинаково пригодным для использования на асфальтированных, гравийных и грунтовых дорогах).

Шины с дорожным рисунком протектора, как понятно из их названия, предназначены преимущественно для использования на дорогах общего пользования, то есть асфальтированных.

Только на таком покрытии они могут обеспечить автомобилю должные характеристики устойчивости, управляемости и экономичности.

Шины с универсальным рисунком протектора предназначены для грузовых автомобилей, используемых на дорогах как с асфальтовым покрытием, так и без такового. Однако применяют их лишь тогда, когда к шине предъявляется важное требование — надежное сцепление с дорогой, так как только по этому параметру эти шины превосходят более экономичные, скоростные, грузоподъемные и долговечные модели с дорожным рисунком протектора. Такие шины покупают для самосвалов и различной строительной техники.

Главная особенность шин с рисунком протектора повышенной проходимости — развитые грунтозацепы, образованные глубо-

кими и широкими канавками. Они обладают значительной боковой площадью, продавливают грунт и позволяют колесу эффективно отталкиваться от его поверхностного слоя, чем и обеспечивают автомобилю уверенное движение по грязи, песку и даже глубокому снегу.

Другой фактор — тип перевозок, в которых предстоит задействовать автомобиль. Перевозки могут быть городские, междугородные, региональные или перевозки по бездорожью.

Для перевозки грузов на дальние расстояния созданы специальные шины, которые отвечают особенностям, характерным для данного типа перевозок: постоянная скорость, нагрузка, редкие торможения, качественное дорожное покрытие, механизированная уборка дорог в любое время года. Получается, шины работают в щадящих условиях, поэтому их основная цель — снижение сопротивления качению для уменьшения расхода топлива. Немало внимания уделяется и управляемости на высоких скоростях. Поэтому неудивительно, что у протекторов таких шин минимум поверхности занято всевозможными канавками. Подобный подход, помимо уменьшения сопротивления качению шины, ведет к увеличению ее износостойкости.

Когда грузы транспортируются на средние и малые расстояния (региональные перевозки), условия для работы шин сложнее. Ведь автомобили совершают рейсы и по качественным автомагистралям, и по дорогам, где покрытие может быть не очень хорошим, очистка проводится нерегулярно, а эффективный водоотвод не предусмотрен. К тому же, заезжая в города, машинам приходится двигаться в пробках с частыми торможениями. Еще на пути возникает много поворотов и есть необходимость резкого маневра. У таких шин более часто располагают поперечные канавки (для лучшего сцепления на плохо очищенной дороге), а продольные углубляют (или увеличивают их число), чтобы в ущерб долговечности улучшить надежность торможения и управляемости.

Городские перевозки по условиям эксплуатации шин близки к региональным. Но и тут есть свои особенности — частое трогание и торможение автомобиля чередуются с динамичным движением, что приводит к нагреву и истиранию шин. Машине приходится интенсивно маневрировать, тормозить во время движения в повороте. Зато городские улицы круглогодично убираются.

В самых сложных условиях находятся шины для автомобилей, занятых в строительных и им подобных перевозках. Ведь они должны не только обеспечивать уверенное движение самосвала или крана по размытому песку, глине или гравию на стройплощадке, но и позволять этим машинам динамично и безопасно двигаться на асфальтированных дорогах. Поэтому для таких машин используют шины с универсальным рисунком протектора.

Перевозки по бездорожью осуществляются исключительно на шинах с рисунком протектора повышенной проходимости. Иначе нельзя гарантировать проходимость автомобиля на грунтовых дорогах и на бездорожье.

Третий фактор — фактор оси. На выбор шин должно влиять, на какие позиции они будут установлены: на колеса ведущей или не ведущей оси, на колеса управляемой, поддерживающей оси, на колеса базы или прицепа.

Современные шины, предназначенные для коммерческих автомобилей и автобусов, в зависимости от позиции установки делятся на три группы: шины для ведущей оси, шины для управляемой оси и шины для оси прицепа (полуприцепа).

От колес передней оси зависит направление движения автомобиля. Надо учитывать и то, что масса грузовика при торможении перераспределяется между осями, и нагрузка на передние колеса возрастает. Получается, на шинах передней оси лежит основная ответственность за управляемость и тормозные свойства. Им особенно важно обеспечить надежное сцепление с дорогой во время поворотов, торможения и максимально снизить риск возникновения эффекта аквапланирования во

время движения. Отсюда — широкие и глубокие продольные канавки, вбирающие воду из пятна контакта. Поперечные канавки у таких шин, наоборот, стараются делать как можно меньше. Причина та же — резкое увеличение нагрузки при интенсивном торможении на колеса передней оси, в результате чего поперечные канавки могут стать местом разрыва шины. Исключение составляют лишь модели шин с зимним рисунком протектора или с протектором повышенной проходимости. У первых крупные продольные канавки нужны для эффективного «вгрызания» в ледяной покров, у вторых — для сцепления на недостаточно твердом грунте.

Задача колес задней ведущей оси — приводить автомобиль в движение, то есть уверенно его толкать. Для этого необходимо обеспечить шинам максимальное сцепление с поверхностью дороги в любом ее состоянии. Если под колесами вместо асфальта окажется грязь, без грунтозацепов это будет сделать довольно затруднительно. Поэтому протектор шин ведущих колес всегда имеет широкие поперечные канавки, размер которых тем больше, чем сложнее дорожные условия, в которых предстоит работать автомобилю.

Существуют также шины для задней поддерживающей или управляемой оси грузовиков с тремя и более осями. На такие позиции ставят те же шины, что и на колеса передней оси.

Четвертый фактор — слоистость шин. Чем больше нагрузка на шины, тем они должны быть прочнее. Вот эта самая прочность напрямую зависит от слоистости резины. Чем выше коэффициент слоистости, тем дольше прослужит шина.

Пренебрежение разумным выбором шин может сказаться на «кармане» его владельца, особенно когда речь идет о парке из нескольких автомобилей. Если шины для всех автомобилей подобраны с учетом всех возможных факторов, то расход топлива пусть немного, но уменьшится, а пробег до их смены возрастет хотя бы на несколько процентов. Уменьшится и вероятность попасть в аварию.



КАК ИЗБЕЖАТЬ «АВТОПОДСТАВЫ»?

Во-первых, потому что грузовики и спецтехника — большие и тяжелые, следовательно, менее маневренные. Во-вторых, потому что коммерческий транспорт постоянно находится в работе, у него просто больше шансов встретить авантюристов «с большой дороги». Подставы могут не опасаться, разве что, автобусы и маршрутные такси, в салоне которых едет большое количество пассажиров — такое количество свидетелей мошенникам ни к чему.



Алексей Глазков, исполняющий обязанности заместителя начальника отдела ГИБДД, (г. Соликамск):

— Схемы автоподстав придуманы и опробованы уже давно. Классический способ — интенсивный разгон и резкое торможение с тем,

Потенциальными жертвами подстав на дорогах чаще всего называют владельцев недорогих «свеженьких» иномарок, новых отечественных легковушек и начинающих водителей. Однако по статистике, коммерческий транспорт подставляют ничуть не реже.

чтобы следующий за «подставляемой» автомобиль врезался в задний бампер. Прием прост и эффективен, доказать, что автомобиль «подставлялся» тормозил необоснованно резко, практически невозможно, а виноват всегда тот, кто сзади.

Еще одна распространенная ситуация: вы движетесь в левом ряду. Неожиданно за вами возникает машина, которая, сигналивая и моргая фарами, просит уступить ей дорогу. Вы перестраиваетесь, и получаете удар в крыло или борт. В этой схеме вас «сопровождают» уже два автомобиля. Один из них едет

сзади, вынуждая вас перестроиться, а второй следует чуть сзади по соседней полосе, ожидая, когда вы начнете маневр, чтобы резко ускориться и подставить свое крыло под ваш автомобиль. Для усиления эффекта первый автомобиль может включить дальний свет или нереально яркий ксенон, чтобы слепить вас в зеркалах и не давать рассмотреть ситуацию в правом зеркале.

В большинстве случаев, как выявляет потом экспертиза, все царапины и повреждения, которые предъявляют «пострадавшие» — дела давно минувших дней. Машина специально подставляется битой стороной, чтобы получить страховые деньги, в выплате которых было отказано. Я достоверно знаю о трех таких случаях, произошедших в прошлом году.

Причем, от автоподстав не застрахованы даже опытные водители с большим стажем. Под давлением преступников трудно сохранять хладнокровие. Трудно, но необходимо.

Если вы стали жертвой автоподставы, спокойно остановитесь, включите кнопку аварийной сигнализации и выйдите из машины. Мнимые пострадавшие, скорее всего, предложат вам оплатить ремонт их машины, возместить моральный ущерб и так далее. Не соглашайтесь. Даже в том случае, если мошенники начинают звонить «инспекторам» или «страховым агентам» и обещают превратить вашу жизнь в сплошную беготню по судам. Не поддавайтесь на провокации.

Вас должно насторожить нежелание вызывать сотрудников ГИБДД: мол, долго ждать, мы и без них разберемся. Не разберемся. Спокойно сообщите дежурному о ДТП только со своего мобильного телефона. Или, как вариант, составьте схему ДТП. (Нужно учесть окружающую обстановку, и обозначить какие-то значимые объекты). По возможности, сделайте фотографии на телефон и предложите проехать до ближайшего поста ДПС (п. 2.6. ПДД позволяет вам это сделать).

Все ДТП в обязательном порядке подлежат фотофиксации не менее чем с четырех сторон. Бывают случаи, когда на фото четко видно, что фара разбита. Но вот осыпь осколков почему то оказалось не в той стороне, в какой бы она в действительности была после данного ДТП. Такие случаи имеют место. И сотрудник ГИБДД должен зафиксировать в рапорте, что детали не соответствуют месту и времени совершения ДТП.

Если мошенники суют вам под нос непонятные корочки («А мы вот из полиции!») — все равно стойте на своем. Помните: потерпевший — это вы. Как правило, нарвавшись на «клиента», который, несмотря на прессинг, настаивает на законном оформлении ДТП, игнорируя все «советы» мошенников, последние предпочитают отступить и уехать, бросив напоследок угрозу «еще встретиться».

Еще один совет — обзаведитесь видеорегистратором. Игрушка эта стоит не так много денег, но не дай бог что — поможет доказать вашу невиновность. В Соликамске без такого случая тоже не обошлось. Водитель «семерки» записал на видеорегистратор ДТП со своим участием, когда обгоняющий и «подре-

зающий» его водитель дорогой иномарки спровоцировал ДТП и с чувством полной невиновности принялся доказывать свою правоту сотрудникам ДПС. При этом, место происшествия выглядело явно не в пользу водителя ВАЗ-2107. Но после просмотра видеозаписи ситуация поменялась коренным образом.



Василий Зайцев,
ООО «Ремонтник»
(г. Березники):

— Слава богу, об автоподставах я знаю только из новостей. На транспорт крупных предприятий мошенники почти не покушаются — боятся связываться с компанией, у которой наверняка есть сильная юридическая поддержка. Поэтому логотип предприятия на борта наших грузовиков мы наносим, в том числе, и из соображений безопасности.

Водителям я постоянно напоминаю о соблюдении правил, чтобы были на дороге внимательны и вежливы, сами не лезли на рожон. Ну и, конечно, чтобы вели себя уверенно в любой ситуации.



Александр Малышев,
ИП Шкляр
(г. Березники):

— Ситуации, которые «гремели» на всю страну в 90-е годы, остались в прошлом. Тем не менее, с лета этого года мы начали оборудовать транспорт, который ходит в междугородние рейсы, видеорегистраторами. Они записывают все происходящее в течение двух недель в режиме он-лайн. Оборудование одной машины обходится в среднем в 4 тысячи. Деньги небольшие, а на душе спокойней. Кроме того, мы проводим сезонные и плановые инструктажи. Ведь в правила дорожного движения постоянно вносятся изменения. Мы обязаны донести до водителей подобную информацию.



Есть подозрение, что вас «подставили»?
Настаивайте на официальном оформлении ДТП.

КАК ИЗБЕЖАТЬ ОБМАНА В АВТОСЕРВИСЕ?

Культура обслуживания в российских автосервисах далека от совершенства. Как часто мы слышим жалобы автомобилистов на то, что автосервисы не дают гарантий и отказываются исправлять последствия некачественного ремонта. Но это еще не все — обращаясь в автосервис, люди часто становятся жертвами обманщиков.



Чтобы этого избежать, нужно знать о типичных уловках сервисменов, и о том, как себя от них оградить.

Александр Самко,



автосервис Time-avto,
(г. Березники):

— Пытаюсь сэкономить, люди обращаются к знакомым «гаражникам». А потом у них складывается впечатление, что автосервис — это сплошной обман. Гаражных дел мастера почти всегда привлекают клиентов низкими ценами. Но у них, в отличие от сервисов,

нет специализированного оборудования, квалифицированных специалистов. Они используют дешевые материалы. Конечно, в сервисах цены выше, но там и качество соответствующее. И гарантия на все работы. Хотя, обмануть могут и во вполне легальных, фирменных сервисах.

Самая простая уловка — это проведение безрезультатной диагностики автомобиля. Автовладелец обращается в автосервис с проблемой, характер которой он определить не может. Ну, не так ведет себя машина, а почему — не ясно. И даже диагностика не помогает определить причину, но счет за нее автовладельцу выставляют по полной. Поэтому совет: если вы все же оплатили диагностику, потребуйте четкого определения неисправности (либо возврата уплаченной суммы). Факт выполнения работ должен быть зафиксирован документально, иначе доказать свою правоту будет сложно! Поэтому не стоит чинить машины в тех сервисах, которые не готовы заключить с вами договор и предоставить гарантию на проведенные работы.

Более изощренный способ обмана — выявление в процессе диагностики псевдоисправностей. В автомобиле вдруг обнаруживаются изношенные или сломанные детали (скорее всего, ими банально подменили новые и исправные). Работники автосерви-

са могут умышленно причинить ущерб отдельным узлам автомобиля. Стоит автовладельцу отлучиться на пару минут, как в картере двигателя оказывается продукт неопределенного состава. После этого ему предложат оплатить замену масла, свечей и так далее, или попытаются «развести» на полный капремонт двигателя.

Поэтому лучше не оставлять на время диагностики автомобиль без присмотра. Тем более, что у вас есть право присутствовать при ремонте авто. Если же ремонт будет длиться не один день и возможности присутствовать ежедневно нет, сфотографируйте свой автомобиль (в том числе и показания спидометра) и продемонстрируйте механику работоспособность всех его систем.

Еще один способ «относительно честного отъема денег» — дополнительные услуги. Например, причина неисправности кроется в тормозных колодках, но автовладельцу заодно меняют и тормозные диски. В таком случае важно не растеряться и вспомнить: подобные услуги попадают в категорию «навязанных» и клиент имеет законное право их не оплачивать!

Иногда в автосервисе люди сталкиваются с откровенным воровством. Предположим, вашему автомобилю требуется замена амортизаторов. Вы оставляете его в сервисе, там со старых амортизаторов удаляют грязь и подтеки, обезжиривают, красят. После чего они выглядят как новые. Чтобы не быть обманутым таким образом, лучше купите новые амортизаторы сами и незаметно их пометьте. Так вам будет легче убедиться в том, что именно их вам и поставили. И всегда требуйте возврата замененных деталей вашего автомобиля!

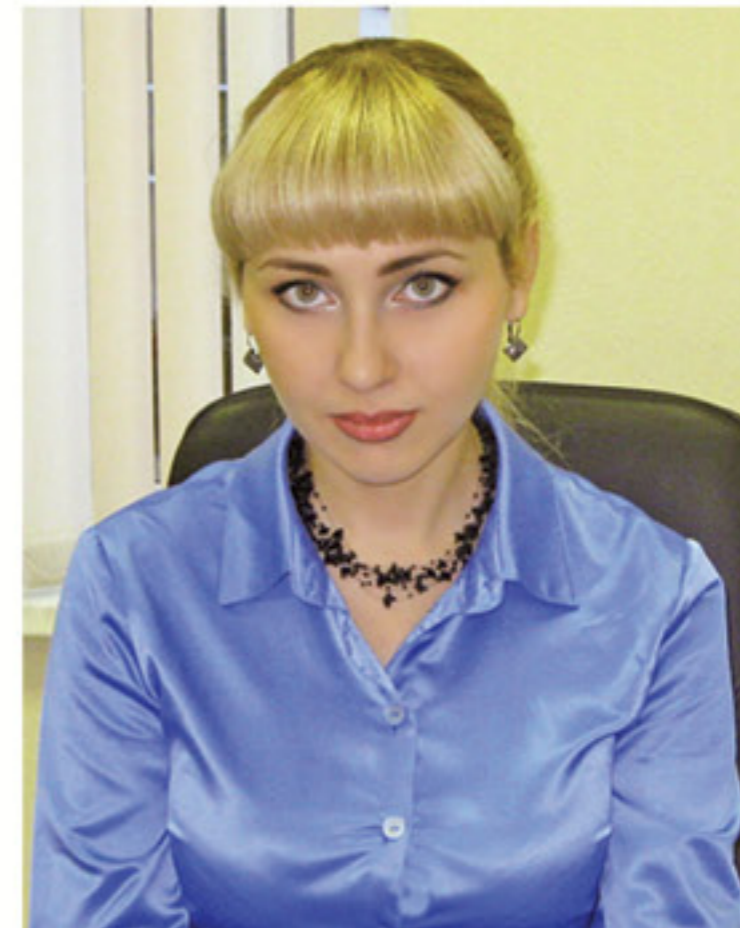
Предприятиям с большим автопарком выгодней содержать свою ремонтную бригаду: закупить оборудование, обучить людей. Но если техника новая, на гарантии, или в парке 1-2 машины, создавать свою рембазу не имеет смысла. Прикрутить пару гаек могут сами водители или один механик. А серьезный ремонт лучше делать в специализированном сервисе.

В соответствии с пунктом 31 главы 4 Порядка оказания услуг, утвержденных постановлением Правительства РФ от 11 апреля 2001 г. автовладелец может присутствовать при производстве ремонта и технического обслуживания автомобиля в производственных помещениях, не вмешиваясь в деятельность исполнителя с соблюдением правил техники безопасности.

Как получить финансирование на развитие бизнеса от банка?



В 2010-2011 гг. банки значительно активизировали свою деятельность в области кредитования бизнеса. Эксперты полагают, что это закономерное явление — ситуация в экономике стабилизировалась. О рынке кредитования малого бизнеса в Пермском крае мы беседуем с управляющей ДО «Березники» ОАО Банка «Открытие» Юлией ПЕТРОВОЙ.



— Юлия, недавно Свердловский Губернский банк (СГБ), хорошо известный всем жителям Пермского края, консолидировал активы с Банком «Открытие». Расскажите немного об объединении — чем оно выгодно для клиентов «Губернского»?

— Действительно, с августа 2011 года СГБ стал филиалом «Губернский» Банка «Открытие». Клиентам это подарит множество новых возможностей — расширится продуктовая линейка, появятся новые услуги, в том числе система дистанционного обслуживания, новый современный интернет-банк «Открытие Online». Но в первую очередь Банк «Открытие» — это надежность и стабильность. Это один из 30 крупнейших банков России, размер его активов превышает 150 млрд рублей. У банка развитая филиальная сеть — более 220 офисов в 53 городах России, 40 филиалов в Латвии. Основной акционер банка — Финансовая Корпорация «Открытие», российская финансовая группа, которая занимается инвестиционным и коммерческим банкингом, управлением активами и предоставляет брокерские услуги.

Банк «Открытие» предоставляет широкий спектр услуг для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: расчетно-кассовое обслуживание, инкассация, карты, депозиты и кредиты.

срочным программам со сроком возврата 7-10 лет. Еще два года назад многие предприниматели тратили все силы на то, чтоб удержаться на плаву, сохранить имеющиеся объемы бизнеса. Сейчас наши клиенты уже готовы брать заемные средства на инвестиционные цели.

— На какого заемщика, с точки зрения отраслевой принадлежности и уровня доходов, ориентируется банк?

— Мы кредитруем различные сферы бизнеса, предпочтение же отдается компаниям, занимающимся розничной торговлей продовольственными и непродовольственными товарами, пищевой переработкой, предприятиям сферы услуг и общественного питания, а также компаниям с диверсифицированным бизнесом.

— Каковы сегодня требования к заемщикам?

— Чтобы получить кредит в нашем банке, необходимо иметь работающий бизнес и возможность своевременно платить по своим обязательствам. Сумма кредита должна быть сопоставима с объемом бизнеса. Заем оформляется только на собственника, наемный директор не может получить кредит для бизнеса.

— Расскажите о политике банка в части залогов. Какое имущество принимается в залог?

— Требования по обеспечению кредитов индивидуальны и зависят от ряда условий, в том числе от суммы займа. Залоговым имуществом может выступать недвижимость (включая земельные участки), оборудование, автотранспорт, спецтехника, депозиты и товарно-материальные запасы. Отмечу, что в нашем банке есть кредитный продукт, позволяющий оформить кредит без залогового обеспечения.

— Какие-то новые кредитные продукты для представителей малого и среднего бизнеса банк запустил в этом году? В чем их преимущества?

— Мы всегда ориентируемся на рынок и на потребности наших потенциальных клиентов. В июле мы вывели на рынок сразу несколько продуктов микрокредитования, которые востребованы в регионах, небольших городах. Это кредиты с минимальным пакетом документов, короткими сроками рассмотрения и упрощенным анализом финансовой деятельности. Кроме того, мы увеличили максимальную сумму кредитования до 120 млн руб.

Сегодня наиболее востребованы клиентами программы экспресс-кредитования — это беззалоговые кредиты, которые выдаются на развитие бизнеса, пополнение оборотных или приобретение основных средств, покупку автотранспорта. Сумма таких займов — до 1 млн рублей, срок — до 3 лет. Решение по кредитным заявкам принимается максимально быстро, можно составить индивидуальный график платежей с учетом сезонности бизнеса и погасить кредит досрочно, без штрафов и пеней.

Банк «Открытие» всегда готов к сотрудничеству с предпринимателями, с каждым работаем индивидуально и с радостью идем на встречу.

ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ»
Дополнительный офис «Березники»
г. Березники, ул. Пятилетки, 85А
тел.: (3424) **29-90-58, 27-46-35**
www.openbank.ru



ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ КАК БИЗНЕС

На какие вопросы Вы найдете
ответы в этой статье

- Какой капитал нужен для организации бизнеса по грузоперевозкам?
- Где может получить материальную помощь начинающий грузоперевозчик?
- Сколько единиц транспорта достаточно для достижения точки безубыточности?
- Как наработать клиентскую базу?

Также Вы прочтаете

- Чем представители Сбербанка и Транскапиталбанка объясняют отсутствие рынка залоговых автомобилей в Соликамске и Березниках.
- Как управляющий соликамской фирмы «Компаньон» Антон Шестаков открыл транспортную фирму, не имея транспорта в собственности.

На фоне оживления экономики вырос спрос на услуги грузоперевозчиков, при этом конкуренцию на этом рынке нельзя назвать острой: кризис разорил многие небольшие транспортные фирмы. То есть, у новичка, который решит заняться бизнесом сегодня, есть все шансы занять место под солнцем. Для этого нужно всего-ничего: обзавестись транспортом и обеспечить стабильный поток заказов.

Наталья КОШКИНА, natalycat115@gmail.com

Последние пять лет для рынка грузоперевозок сложно назвать спокойными. Бурный рост в середине нулевых сменился резким падением в кризис. Отрасль, обслуживающая всю экономику, приняла на себя трудности своих клиентов — строителей, металлургов, торговли — всех, кого принято называть в числе пострадавших. Автотранспортников в печальном списке нет. Скорее всего пото-

му, что основная масса игроков этого рынка — тот самый малый бизнес, легион безымянных героев, которых даже сосчитать не представляется возможным. Косвенные показатели (динамика товарооборота внутри страны, темпы строительства, объемы потребления нефтепродуктов) говорят о том, что объемы грузоперевозок по сравнению с докризисным периодом сократились на 35-50%.

Однако сегодня картина изменилась. Экономика на подъеме, товароборот в 2010 году вырос на 4,4% по сравнению с годом предыдущим, а за 9 месяцев 2011 года прибавил еще 6%. При этом многие предприятия, до кризиса содержавшие собственные автотранспортные службы, сегодня активно избавляются от непрофильных активов и передают перевозки внешним операторам. По данным аналитического портала «Логистика. Маркетинг. Аналитика», спрос на аутсорсинг логистических услуг растет на 20-30% в год. К тому же сократилось количество агентов-посредников, которые мешали перевозчику получать прямые напрямую от заказчика и забирали себе часть прибыли. Наконец, почти 50% рынка грузоперевозок в небольших городах (вроде Соликамска и Березников) занимают нелегалы — люди, работающие неофициально, по знакомству, без оформления. В то же время многие заказчики, наученные горьким опытом, стараются заключать договоры не с «водителем-шофером», стремящимся лишь заработать себе на хлеб, а с компанией, на худой конец, — с индивидуальным предпринимателем.

ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

Обязательные отчисления для ИП — <http://www.nwaudit.ru/category/Indcom>
Расчет налогов и обязательных отчислений — <http://ipipip.ru/FAQ/zapolnenie-deklaracii/74.php>
Значение коэффициента k2 для городов Пермского края — <http://g2b.perm.ru/article/show/37717#200>

В общем, для тех, кто планирует открывать бизнес в сфере грузоперевозок, ситуация складывается весьма благоприятно. Главное — не упустить момент.

Рассчитаем рентабельность

Но даже самая благоприятная конъюнктура окажется упущенной, если у предпринимателя не хватит денег для достижения хотя бы точки безубыточности. Какой капитал нужен для грузоперевозок?

Самый удачный вариант для начала малого бизнеса — трехлетняя бортовая «ГАЗель» стоимостью около 300–350 тыс. рублей. До кризиса за нее просили 500–550 тыс. рублей. Разница есть.

Предположим, что, работая по 8 часов, такая машина способна принести 2000 рублей в день, или 60 тыс. рублей в месяц (час работы — 250-300 рублей). Теперь расходы. Зарплата водителю (15-18 тыс. рублей), бензин (10-12 тыс. рублей). Страховка в 5 тыс. рублей (если машина покупается в кредит, банк потребует купить полис КАСКО). Налог (ЕНВД) плюс отчисления в Пенсионный фонд и ФСС за себя и за водителя — 3357 рублей. Итого: 33,4–38,3 тыс. рублей. К этому надо добавить амортизацию хотя бы в 4 тыс. рублей, потому что техника (особенно не новая) имеет обыкновение ломаться. Расходы: 37,4–42,3 тыс. рублей. Отсюда прибыль порядка 18–20 тыс. рублей. Вычтем отсюда платежи по кредиту. При стоимости машины в 350 тыс. руб. он составит по ставкам 14–16% годовых равными долями 12–13 тыс. рублей в месяц. Получаем чистую прибыль в 6–7 тыс. рублей в месяц с одной машины.

Негусто... К тому же кто-то должен выполнять функции бухгалтера и логиста — искать заказы. И если бухгалтера можно взять на аутсорсинг, отдавая раз в квартал небольшие деньги за составление отчетов, то логист нужен свой собственный.

Огромный плюс для индивидуального предпринимателя, решившего заняться грузоперевозками, — то, что осуществлять их он имеет право сразу после регистрации ИП, так как малотоннажные грузоперевозки (до 3,5 тонн) относятся к обычным видам деятельности и не требуют каких-либо разрешений и дополнительных согласований.

Работу в сфере грузоперевозок можно отнести к налогу ЕНВД (единый налог на вмененный доход). Это позволяет существенно экономить на налоговых отчислениях. Чтобы не столкнуться с ситуацией, когда ваш вид деятельности внешне похожий на грузоперевозки и, на первый взгляд, подходящий к режиму ЕНВД, случайно не оказался схожим видом деятельности, но подпадающим под иную систему налогообложения, советуем детально разобраться в вопросах применения ЕНВД при деятельности по перевозке грузов.

Расчет налога по грузоперевозкам при ЕНВД осуществляется от физического показателя — количества машин, задействованных в хозяйственной деятельности предпринимателя, осуществляющего перевозку грузов. Налоговым кодексом предусмотрено лишь одно ограничение, при котором перевозка грузов будет находиться на иной системе налогообложения — свыше 50 машин в парке.

Рассчитывается налог по формуле $15\% (\text{размер налога}) \times 6000 \times N$ (где N количество машин) $\times k_1 \times k_2$. Из налога вычитаются пенсионные отчисления, произведенные в отчетном периоде. Таким образом, сумма налога пропорциональна машинам, задействованным в перевозке грузов. В Соликамске, где для малотоннажных грузоперевозок коэффициент k2 равен 0,9, минимальный налог в квартал для одной машины в 2011 году составляет 3334 рубля и может быть снижен до 1987 рублей при своевременной оплате пенсионных взносов (1347 рублей).

Уплата налога осуществляется ежеквартально, т.е. 4 раза в год. Таким образом, налоговая нагрузка при ведении деятельности грузоперевозок в 2011 году составляет 7 948 рублей в год за одну машину. Сумма не настолько существенная, чтобы экономия на налогах, упускать прибыль от сотрудничества с серьезными заказчиками.

Впрочем, владелец бизнеса и сам может быть водителем или логистом. Таким образом, для безубыточности малого бизнеса по грузоперевозкам в Пермском крае достаточно будет двух «ГАЗелей». А самовоспроизводящимся механизмом автотранспортный бизнес становится после покупки восьми автомобилей. На рынке говорят: «восемь машин покупают девятую». Но это в будущем, для начала нужно обзавестись хотя бы двумя.

Где взять деньги

На старте молодому автотранспортному предприятию потребуется 700-900 тыс. рублей на покупку машин, первоначальные расходы и оборотку. Где их взять? В последнее время начинающему бизнесу стало активнее помогать государство. Есть шанс получить помощь от министерства развития предпринимательства и торговли Пермского края. Чтобы выяснить под какую программу субсидирования можно попасть, начинающим бизнесменам предлагается пройти тестирование по ссылке: <http://g2b.perm.ru/saga/file/100764/Блок->

[схема+субсидии800.gif](#). В самых тяжелых случаях можно рассчитывать только на субсидию от ЦЗН.

— Большинство территорий уже освоили средства, выделенные на субсидирование малого бизнеса, — комментирует руководитель отдела проектной деятельности ОАО «Пермский центр развития предпринимательства» **Мария Ситникова**, — поэтому необходимо консультироваться в местных отделах центров занятости населения.

— В Соликамске средства для выделения субсидий есть, — говорит ведущий инспектор соликамского центра занятости населения **Любовь Морошкина**.

— Чтобы получить субсидию на открытие своего дела в рамках региональной программы по занятости необходимо состоять у нас в центре на учете. Безработные могут не только получить субсидию на открытие собственного дела в размере 58,8 тыс. рублей, но и расширить бизнес, трудоустроивая других безработных граждан. За каждого трудоустроенного в этом случае государство предоставляет такую же субсидию.

Таким образом, в результате положительного решения по бизнес-проекту грузоперевозок и с учетом трудоустройства водителя, начинающий перевозчик может получить субсидию 117,6 тыс. рублей. Где взять недостающее?

Есть три пути. Первый — попросить Пермский центр развития предпринимательства выступить поручителем перед банками. Для этого необходимо заполнить заявку на кредит и направить ее на адрес электронной почты: permfond@gmail.com. ОАО «Пермский гарантийный фонд» отправит вашу заявку по банкам (18 банков, 2 лизинговые компании) и предоставит поручительство, если других поручителей у соискателя нет.

СПРАВКА

Список документов для получения поручительства по кредиту можно скачать здесь: <http://pcrp.ru/money/guarantee-on-loans/documents/>.

В случае положительного решения можно рассчитывать на получение не менее 1 млн рублей. Минимальный срок кредита — 12 месяцев, максимальный срок действия поручительства — 3 года. Максимальный размер поручительства — до 50% обязательств по кредиту.

Но у этого пути есть некоторые ограничения:

- Заемщик должен быть предпринимателем или субъектом малого или среднего предпринимательства.
- Он ведет предпринимательскую деятельность на территории Пермского края не менее 3 месяцев.
- Бизнес не находится в стадии реорганизации или ликвидации.
- За время своего существования предприятие не находилось в стадии банкротства.
- Заемщик имеет положительную кредитную историю



Удачный вариант для начала бизнеса — трехлетняя бортовая «ГАЗель».

и может предоставить собственное обеспечение в размере не менее 30% от суммы кредита.

Второй способ обрести стартовый капитал — самый простой и в то же время самый рискованный. Банковский кредит. Подходит не каждому. Без кредитной истории и ликвидного залога коммерческий банк не даст ничего даже под заоблачные проценты. Кроме того, кредит для предпринимателя «с нуля» местные банки практически не выдают, потому что риск потерь по кредитованию начинающего бизнеса приближается к 100%. Надеяться на финансирование могут лишь предприятия, успешно проработавшие на рынке от 3 до 6 месяцев.

Как вариант, можно оформить кредит под залог недвижимости. Сумма кредита составит не более 70-75% от стоимости жилья. Однако, если заемщик не может погасить кредит, банк забирает предмет залога в счет погашения долга. То есть при самом неблагоприятном исходе неудавшийся бизнесмен остается еще и без крыши над головой.

Потребительский кредит оформить проще и безопаснее, но большой суммы таким образом не получить.

Некоторые банки добавили в линейки своих кредитов так называемые «стартап-продукты». Например, для получения такого кредита в ЗАО «Транскапиталбанк» не требуется опыта работы в бизнесе, а поручителем может выступить супруг. Сумма кредита — до 5 млн рублей.

Купить технику для открытия своего бизнеса можно в лизинг. Совладельцем автомобиля в этом случае является лизинговая компания — до тех пор, пока предприниматель его не выкупит. Однако первоначальные вложения понадобятся и здесь — авансовый платеж составляет от 5% до 30% стоимости покупки.

КСТАТИ

Докризисные 2006–2007 годы в России стали временем небывалого взлета потребления. Рост числа заказов на перевозки привлек на рынок огромное количество новичков в грузоперевозках, приобретавших технику в кредит или в лизинг. С приходом кризиса многие небольшие компании вынуждены были прекратить платежи, а банки и лизинговые конторы стали отбирать залоговые объекты. Такая ситуация оказалась характерной для больших городов. Например, банки Москвы и Санкт-Петербурга сегодня выставляют на продажу большое количество залоговой техники. А вот в Пермском крае такие прецеденты носят единичный характер. Представители банков объясняют это более «домашним» подходом к своим клиентам.



Сергей Елькин,
начальник
отдела
координации,
обслуживания
и продаж для
юридических лиц
Соликамского
отделения

№ 4929 ОАО «Сбербанк России»:

— Специальные сайты, на которых банки выкладывают информацию о продаже залогов, существуют. Например, у Сбербанка информация выложена на сайте www.sberbank.ru, по ссылке «Реестр залогов». Однако работа Сбербанка России построена таким образом, что даже в самых неблагоприятных случаях мы стараемся достичь взаимопонимания с клиентом, рассматриваем все воз-

можные мирные варианты решения сложившейся проблемы. Для нас не характерно изъятие залога в счет погашения кредита. Это крайняя мера. Именно поэтому начинающие предприниматели, пожелавшие приобрести автомобиль для грузоперевозок подешевле, такой информации на сайте Сбербанка могут и не найти.

Вообще, на мой взгляд, начиная свой бизнес, необходимо продумать все от и до, рассмотреть все возможные варианты. Вероятно, что одним из вариантов помощи в открытии своего малого бизнеса станет получение кредита в нашем банке. Обратитесь к менеджерам Сбербанка России, вам назначат встречу, ответят на все ваши вопросы и предложат ряд решений в зависимости от специфики вашего бизнеса.



Владислав Бурдаев,
управляющий
дополнительным
офисом
№ 3 Пермского
филиала «ТКБ»
(ЗАО):

— В деятельности Пермского филиала «ТКБ» (ЗАО) случаи, когда Банк является продавцом залогового имущества, носят уникальный характер. Это вызвано двумя основными причинами. Первое: при принятии решения о финансировании сделки покупки техники специалисты банка детально просчитывают риски, сопряженные с отраслью деятельностью заемщика, определяют реальную возможность компании генерировать денежный поток для покрытия кредитных обязательств. Второе: банку экономически нецелесообразно иметь на балансе непрофильные активы, поэтому вопросы, связанные с реализацией залогов в рамках «проблемных кредитов», решаются, как правило, в досудебном порядке. Если говорить в целом о предложениях банков при продаже залогового имущества, то вряд ли стоит рассчитывать на весомый дисконт в цене по отношению к рынку.

И, наконец, третий путь — может быть, вам повезет, и вы сможете заинтересовать своим проектом «бизнес-ангелов» — индивидуальных инвесторов частного капитала, крупных бизнесменов, финансирующих начинающие предприятия, которые кажутся им перспективными. Конечно же, придется немало поработать, чтобы найти и заинтересовать инвесторов. Но кто сказал, что бизнес — это легко?

Найти бизнес-ангелов Урала можно здесь:
<http://www.baural.ru>.

Возможности развития

Есть и еще один путь, альтернативный. Именно таким образом попал в сферу грузоперевозок управляющий соликамской фирмы «Компаньон» **Антон Шестаков**.



— Занимаясь перевозкой пассажиров и багажа легковыми такси, я скоро понял, что грузоперевозки очень востребованы в нашем городе. Постоянно поступали заказы на доставку крупногабаритных грузов. В тот момент возможности и средств на покупку своих грузовых машин не было. Тогда я решил пригласить к сотрудничеству людей, у которых есть свои грузовые ма-

шины, — объясняет Шестаков. — Сначала с одной «ГАЗелью» работали, сегодня у нас в штате несколько людей, владеющих своими грузовыми автомобилями. Фирма оформлена официально, есть все документы. Основная задача на настоящий момент — планомерное привлечение клиентов. Особый упор делаем на работу с большими предприятиями. Перевозка частных грузов тоже приносит свою прибыль, но она не стабильна. Думаем выйти на уровень междугородных грузоперевозок и задумываемся о покупке собственных автомобилей.

Риски есть в любом бизнесе, надо просчитывать все возможности, обдумывать самые невероятные варианты, взвешивать все плюсы и минусы и действовать. На первых порах лучше экономить во всем и пахать самому — и за бухгалтера, и за менеджера по продажам, и, если надо, за грузчика, тогда предприятие быстрее встанет на ноги. А самое главное, в малом бизнесе — видеть перспективу. Если не знать, что принесет прибыль завтра — можно прогореть, — советует владелец «Компаньона».

Где найти клиентов
 Нарбатывать клиентскую базу, как правило, начинают через знакомых. Поэтому первым делом



Уточните, какой тоннаж транспорта будет востребован потенциальными клиентами.

вспомните правило шести рукопожатий (все люди Земного шара знакомы друг с другом через шесть человек), достаньте с полки старую записную книжку, поднимите все контакты, рассказывайте всем знакомым, соседям, родственникам, что вы открыли бизнес по грузоперевозкам и берете заказы. Далее — не менее традиционный способ — реклама с предложением своих услуг. Постоянно выходящий рекламный модуль в газете, листовки, визитки. Креативность объявления может как отпугнуть, так и, наоборот, привлечь клиентов.

Не стоит пренебрегать интернетом, так как здесь можно найти информацию о заказах по грузоперевозкам (в том числе, муниципальным), а можно самому создать сайт, посвященный грузоперевозкам, или размещать четко таргетированную контекстную рекламу. Впрочем, бывалые диспетчеры-экспедиторы советуют не злоупотреблять рекламой в интернете, чтобы не провоцировать «коллег» на демпинг.

Ну и, наконец, кропотливый обзвон компаний и общение с потенциальными клиентами со временем наверняка принесут свои плоды. Постарайтесь встретиться с руководителями средних и малых предприятий, которые наверняка пользуются грузоперевозками. Это могут быть торговые базы, магазины стройматериалов, склады продуктов питания, ликеро-водочных изделий, оптовые базы косметики и моющих средств, канцтоваров, книжной и печатной продукции, типографии, супермаркеты. Уточните, какой тоннаж транспорта им необходим. Наверняка, большинство из этих предприятий уже имеют сложившиеся связи и пользуются услугами какой-либо транспортной фирмы, но часть будет недовольна сложившимися грузоперевозками. И это — ваши потенциальные клиенты-грузоотправители.

Для работы с крупными предприятиями не будет лишним отправить их менеджерам свое коммерческое предложение с описанием ваших сильных сторон и расценками на услуги.

Общаясь с клиентом, нужно понимать не толь-



На ремонт и амортизацию техники опытные перевозчики советуют закладывать минимум 4 тыс. рублей в месяц.

В книге **Кендры Ли** «Создание клиентской базы» пошагово описывается процесс наработки перспективных клиентов именно в том количестве, которое требуется для достижения личных целей специалиста и повышения прибыли его компании. Скачать можно тут: <http://www.box.net/shared/es8jb93flu> (1,3 Mb / PDF).

ко его требования и запросы, а также помнить о своих желаниях и возможностях. Если вам интересен заказ, отстаивайте его — по той стоимости, которая обеспечит качественное выполнение поставленной задачи. Как говорил мастер Мечников, «согласие есть продукт при полном непротирании сторон».

ков, «согласие есть продукт при полном непротирании сторон».

Очередной закон, устанавливающий правила игры для предпринимателей, вступил в силу с 1 сентября. На этот раз рука власти коснулась рынка пассажирских перевозок в такси. Может ли, хотя бы в теории, вмешательство государства принести пользу малому бизнесу?



Ксения ДУТЛОВА, kdutlova@gmail.com

Нынешней осенью знаменитая фраза про наших людей, которые в булочную на такси не ездят, вновь стала актуальной. Федеральный закон № 69 кардинально меняет систему регулирования пассажирских перевозок в такси, чтобы очистить рынок от «бомбил». Однако вторым концом законодательная дубина привычно ударяет по потребителям и легальным таксистам. И еще неизвестно, кто пострадает больше.

Эксперты прогнозируют значительное удорожание проезда в такси. Кроме того, новые правила могут сократить количество легальных таксомоторных предприя-

тий. Дело в том, что большинство молодых компаний, которые появились на рынке в последние два-три года, сейчас работают на пределе рентабельности в очень жестких конкурентных условиях. Дополнительные затраты и сокращение числа клиентов осложняют их и без того непростое финансовое положение.

Дали по «шашечкам»

Требования к таксистам предъявляются серьезные: до 1 января 2012 года все, кто хочет заниматься частным извозом, должны получить разрешения на осуществление деятельности по

ЧАО, «БОМБИЛПА»?!

Объем автопарка такси в регионе составляет около 20 тысяч единиц. Точнее оценить количество участников рынка невозможно — с тех пор, как пять лет назад отменили лицензии для этого вида деятельности, таксистов никто не контролировал. В Березниках, по разным оценкам, работают от 15 до 25 компаний, предлагающих услуги такси. В Соликамске — порядка 10. В Перми — около 100. Как правило, компании оказывают услуги диспетчерского колл-центра, привлекая водителей с личным автомобилем.

перевозке пассажиров и багажа легковыми такси. Разрешение выдается на основании заявления юридического лица или индивидуального предпринимателя на срок не менее пяти лет. То есть, даже если водитель не «таксует» регулярно, а лишь подрабатывает во время отпуска или в перерыве между вахтами, ему придется зарегистрировать себя как индивидуального предпринимателя. О том, чтобы «бомбить» по вечерам после работы, и вовсе можно забыть.

Все автомобили такси дважды в год должны проходить государственный технический осмотр. По словам представителей таксомоторных фирм, автопарк, который используется сегодня, по большей части находится в неудовлетворительном техническом состоянии и подлежит практически полной замене.

Каждый автомобиль придется оснастить таксометром, кассовым аппаратом, навигацией и профессиональной атрибутикой — цветографической схемой, представляющей собой композицию из квадратов контрастного цвета по бокам кузова, и фонарем оранжевого цвета на крыше.

За работу без опознавательных знаков предусмотрен штраф в размере 3 тыс. рублей. Незаконная установка фонаря и «шашечек» обойдется гражданам в 2,5 тыс. рублей, должностным лицам — в 20 тыс. рублей, юридическим лицам — в 500 тыс. рублей. Установлена административная ответственность в виде штрафа водителю в размере 1 тыс. рублей за невыдачу пассажиру кассового чека или квитанции. Штраф за перевозку пассажиров и багажа без разрешения составит от 1 до 5 тыс. рублей — для водителей, от 10 до 50 тыс. рублей — для должностных лиц и от 30 до 200 тыс. рублей — для юридических лиц.

Часть положений закона уже вступила в силу с 1 сентября. К плановым проверкам и «карательным мерам» сотрудники ГИБДД приступят после 1 января будущего года.

Непосильные затраты

В Пермском крае за выдачу разрешений отвечает региональное Министерство транспорта. Чиновники утвердили стоимость разрешения — 2600 рублей за каждое транспортное средство. (К слову, во многих регионах страны, в том числе в Москве, разрешения выдают бесплатно.) Однако, покупка разрешения — это лишь начало. Чтобы соблюсти все нормы закона, таксистам предстоит основательно потратиться.

Во-первых, зарегистрировать фирму (стоимость регистрации ООО — 4000 рублей) или себя как индивидуального предпринимателя (800 рублей).

Во-вторых, автомобили такси должны быть в собственности лицензиата (или использоваться им по

Для получения разрешения нужно обратиться в Министерство транспорта Пермского края с заявлением о выдаче и предоставить ряд документов. Только после этого будет проводиться осмотр легковых такси на предмет наличия таксометра, опознавательного фонаря таксомотора (ГОСТ 25869-90), цветографической схемы. Лишь после этого (если проверка не выявит нарушений) будет выдаваться разрешение. Вопрос: сколько раз нужно будет съездить в Пермь и как пригнать туда весь автопарк?

договору лизинга). Иными словами, если автомобиль зарегистрирован, скажем, на супругу или родителей, то заниматься на нем пассажирскими перевозками нельзя. Стоимость покупки нового автомобиля — порядка 400 тыс. рублей.

В-третьих, на оборудование каждого автомобиля в соответствии с требованиями закона придется потратить от 20 до 50 тыс. рублей.

Наконец, предприниматель должен обеспечивать обязательный предрейсовый медосмотр (зарплата медику или оплата услуг медцентра — 40-50 рублей за один осмотр каждого водителя) и контролировать техническое состояние автомобиля перед выходом на линию (зарплата механику).

И это лишь, так сказать, гарантированные затраты, понести которые придется совсем скоро.

К 2015 году помимо обязательных для всех «шашечек» и фонаря предполагается ввести единый цвет кузовов для всех машин. Всемирно принятый цвет такси — желтый. Однако отечественный автопром не выпускает серийно автомобили желтого цвета. Значит, придется перекрашивать. Стоит такое удовольствие (покраска кузова) — от 50 до 70 тыс. рублей.

По предварительным подсчетам, единовременные расходы таксомоторной фирмы, в распоряжении которой находятся 10 автомобилей, составят не



Закон «О такси» подразумевает установку в каждой машине таксометра и кассового аппарата (пп. д п. 16 ст. 9). В России всего четыре завода занимаются изготовлением сертифицированных таксометров со встроенным модулем ЭКЛЗ. Пять лет назад они стоили порядка 12 тыс. рублей, сегодня фирмы Березников предлагают такие устройства по 15-17 тыс. рублей. Счетчики без АКЛЗ стоят более гуманных денег — от 1200 до 6000 рублей. Но их придется доукомплектовывать кассовым аппаратом, самый дешевый из которых — «Элвес-МК» — тянет почти на 14 тыс. рублей.

менее 15 млн рублей. Ежемесячные расходы диспетчерской службы такси с таким же автопарком «на договоре» сегодня редко превышают 4 млн рублей.

Дисбаланс «кнута» и «пряника»

Необходимость изменений авторы поправок объясняют борьбой за права потребителей, которым часто оказывают некачественные услуги, и за интересы официальных таксопарков, страдающих от нелегальной конкуренции. Сами участники рынка вовсе не уверены, что закон принесет им пользу. Пассажиров, для которых низкая цена важнее качества и безопасности, меньше не станет. А у сотрудников ГИБДД просто не хватит ресурсов для борьбы с «бомбилами». Зато «кошмарить» законопослушных игроков, заплативших за лицензии, закон позволяет по полной программе.

— Открываем газету, обзываем все рекламирующиеся там службы такси, вызываем по одной машине от каждой фирмы и про-

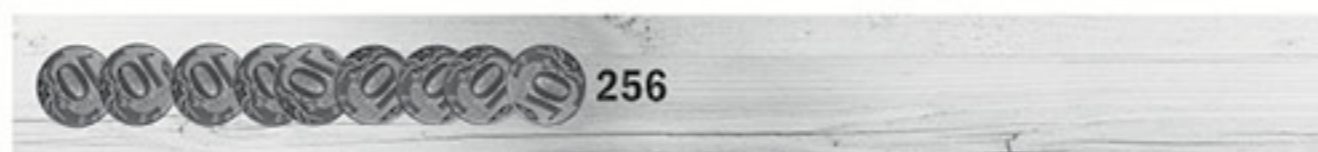
Какую максимальную сумму вы готовы заплатить за одну поездку в такси, руб.



Города-миллионники



Города с населением от 250 до 500 тыс. человек



Города с населением от 250 до 500 тыс. человек



Города с населением от 50 до 250 тыс. человек



Города с населением менее 50 тыс. человек

Источник: ФОМ

веряем их на наличие «шашечек», таксометра, навигатора, заключения о медицинском предрейсовом осмотре, смотрим, есть ли в салоне необходимая информация (на передней панели такси должно быть размещено наименование таксомоторной организации, условия оплаты за пользование такси, визитная карточка водите-

ля с фотографией, наименование и контакты контролирующего органа — прим. ред.). Когда перечень требования такой обширный, всегда найдется, к чему придраться. А нелегала пойдя поймай, да еще попробуй докажи, что он выехал на работу, а не подвозит сограждан из чистого альтруизма, — высказывает свои сомнения соучредитель одной из березниковских служб такси. — Скорее всего, как обычно, объявят операцию или месячник по отлову «бомбил», или еще как-то. Значит легальный перевозчик будет находиться под прицелом проверяющих органов постоянно, а нелегальный перевозчик — он как бы вне правового поля. То есть, его, возможно, штрафанут, а возможно и нет.

Тем временем, стоимость услуг извозчиков уже начала расти. Так, поездка из Соликамска в Боровск подорожала в полтора раза — со 100 до 150 рублей. В Березниках таксисты за поездку, которая стоила 70-80 рублей, берут 100. В Перми, где, по оценке генерального директора ООО «Пермтаксисервис» **Вадима Обухова**, за пассажира конкурируют почти 12 тысяч таксистов, поездка по городу на расстояние до 5 км пока стоит 100-150 рублей, но участники рынка прогнозируют, что до конца года она увеличится вдвое.

— Сейчас в тариф закладываются бензин, стоимость телефонной связи, ну и сама работа.

Сколько стоит открыть таксомоторную фирму по новым правилам

Покупка лицензии	2600 рублей за каждый автомобиль
Покупка нового автомобиля	около 400 тыс. рублей за каждый автомобиль при покупке в кредит — до 500 тыс. рублей
Страховка	ОСАГО — 1500-3500 рублей, КАСКО — 12-15 тыс. рублей (при покупке в кредит — до 50 тыс. рублей)
Транспортный налог	2000-2500 рублей за один автомобиль
Установка необходимого оборудования и нанесение цветографической схемы	около 50 тыс. рублей
Обслуживание автомобиля (ремонт, запчасти, ГСМ, хранение, ТО, замена масла)	около 300 тыс. рублей (расчет для автомобиля с пробегом менее 10 тыс. км)
Зарплата водителям	не менее 15 тыс. рублей в месяц
Зарплата диспетчерам	8-10 тыс. рублей в месяц
Зарплата механику	не менее 15 тыс. рублей в месяц
Аренда помещения	от 200 рублей за кв. метр в месяц
Связь (городские телефоны, интернет, сотовая связь с водителями)	около 10 тыс. рублей в месяц
Аренда радиочастоты	около 1000 рублей в месяц
Предрейсовый осмотр водителей	около 500 рублей в месяц на каждого водителя
Реклама	около 15 тыс. рублей в месяц



Стоимость поездки в такси, по мнению экспертов, опрошенных журналом «Дело НС», вырастет от 20 до 100%.

А теперь посчитайте, на сколько возрастут затраты: покупка и оборудование машин, страховка, содержание автопарка, зарплата водителям, налоги за каждую машину и за каждого работника. Тарифы вырастут в полтора-два раза минимум, — убежден **Олег Кокшаров**, управляющий службы заказа автомобилей (г. Березники). — Впрочем, — предположил Кокшаров, — не все таксомоторные компании сразу пойдут на повышение цен. Фирмы находятся в разных экономических условиях. У кого-то большое количество заказов и достаточно машин — им комфортно ввести новую цену. А у кого-то заказов не хватает, и такие фирмы могут «поиграть» в старую цену, чтобы нарастить клиентскую базу.

— Диспетчерские службы, которые существуют сейчас, хотели бы и в дальнейшем оставаться таковыми — нанимать водителей с личным авто и не нести никакой ответственности. Но тогда все расходы — на получение

разрешения, установку таксометра, «шашечек», кассового аппарата — ложатся на водителя. При этом ему еще нужно оформить ИП. Сомневаюсь, что найдется много охотников работать на таких условиях. Либо водители согласятся, но будут «левачить» под официальной вывеской, — считает соликамский предприниматель **Игорь Домрачев**. К нововведениям он относится скептически. Несколько лет назад сам Домрачев организовал в Соликамске таксомоторное предприятие «Арба-Т»: закупил парк машин Daewoo Nexia, оборудовал их по всем правилам, но вскоре от затеи пришлось отказаться — компания столкнулась не только с демпингом нелегалов, но и с обманом со стороны собственных водителей, которые придумали массу способов возить пассажиров «мимо кассы».

— На фоне сокращения штатов МВД в текущем году и занятости инспекторов по основному профилю деятельности, их борь-

ба с нелегальными извозчиками пока выглядит утопично, — высказывает свои сомнения руководитель автотранспортного предприятия и, в прошлом, владелец одной из первых официальных служб такси в Соликамске **Леонид Гаричев**. — Тем более, что достоверно доказать факт нелегального оказания услуги такси можно лишь с помощью операции «контрольная закупка», а механизм общественного контроля, чтобы можно было пожаловаться на таксиста-нелегала куда следует, в законе не прописан.

Хотели как лучше...

Таксисты предрекают скорый передел рынка, и, похоже, они правы. Все приметы сходятся. Если новый закон или постановление обещают улучшить условия для развития малого бизнеса (например, отмена обязательного применения ККТ плательщиками ЕНВД или закон, устанавливающий трехлетний мораторий на проверки контролирующими органами



Некоторым отраслям малого бизнеса таксомоторный закон пришелся вполне ко двору:

Типографии и автомагазины уже наладили выпуск съемных «шашечек» на магнитном виниле, которые легко прикреплять к кузову и снимать по мере необходимости.

Разработчики ПО и магазины цифровой техники активизировали рекламу программ-таксометров для навигаторов и мобильных телефонов.

Больше всех повезло сервисным центрам технического обслуживания. Отмена обязательного использования ККТ лишила их основного источника дохода. Зато теперь они будут продавать и ремонтировать таксометры.

предприятий малого бизнеса) — смотри, как бы не появились новые проблемы. Государство обращает особо пристальное внимание на какую-нибудь вотчину малого бизнеса — строительство, частную охрану, розничную торговлю — жди укрупнения отрасли. Так что сфере таксомоторных перевозок вряд ли удастся избежать общей участи.

— Рынок такси, который есть сейчас, далек от совершенства, — соглашается Олег Кокшаров. — Водители с личным автомобилем обеспечивают себе самозанятость и зарабатывают, как говорится, на бензин. Новый закон приведет к тому, что в России снова появятся полноценные службы такси. А диспетчерские колл-центры исчезнут. Для себя я вижу несколько вариантов. Первый — купить машины и нанять водителей. Чтобы оправдать все грядущие расходы, нужен автопарк машин на 20–30. А если хочешь быть лидером — на все 50. Второй — оказывать диспетчерские услуги тем предпринимателям и фирмам, которые зарегистрировались, получили разрешения и так далее.

— На рынке удержатся

Столичные власти пообещали легальным извозчикам ряд преференций, например, открыть по всему городу полторы тысячи специальных стоянок, паркинги на вокзалах, аэропортах и т.д., и жестко отсекают от этих мест «бомбил». Нелегал, осмелившийся стать на стоянку такси, будет оштрафован, а его автомобиль отправлен на штрафстоянку.

только крупные и сильные предприятия, которые смогут выжить за счет объемов, — считает Леонид Гаричев. — Потребуется большие вложения. Конечно, если ты этим бизнесом серьезно занимаешься, из штанов вылезешь, но деньги найдешь. Ну а то, что цены вырастут — это даже не обсуждается. Вот только местные власти вряд ли готовы со своей стороны к симметричным усилиям, чтобы очистить рынок от нелегалов. Нет у них на это ни людей, ни сил, ни времени. Снова получается игра в одни ворота. Если я и открою снова службу такси, то лишь когда закон вступит в силу не только на бумаге.

— Что-то мне подсказывает, что штрафовать будут направо и налево за все и про все, — утверждает соликамский таксист **Антон Мехоношин**, — и с нас и с нашего начальства будут «драть» невероятно. За нарушения. И что делать? Правильно — повышать стоимость проезда, чтобы денежка на штраф была. Так что пассажиры также пострадают, цена проезда поднимется в полтора-два раза — это точно. Такси, которое сейчас и так может позволить себе далеко не каждый соликамец, станет совсем буржуйским видом транспорта. Ну и «бомбилам», конечно, будет, где развернуться. Всех их никогда не выловят, это просто нереально. К тому же их ряды пополнят таксисты-частники, которые сейчас работают через диспетчера и просто не потянут новые расходы.

— Нововведения стоят денег. Скорее всего, цены у официальных служб такси будут выше, чем у частных. Зато появится ответственный человек — предприниматель, который будет содержать автомобильный парк, механослужбу. И именно он будет отвечать за исправность машин, — делится соображениями директор фирмы «Городской экспресс» **Сергей Мамаев** (г. Соликамск). — Диспетчерские службы, которые просто передают заказы водителям, не утруждают себя вопросами, исправна ли машина, в адекватном ли состоянии водитель. Поэтому тем, кто сейчас оказывает услуги такси, придется либо взять всю ответственность на себя, либо уйти с рынка. Но это станет возможно, если контролирующие органы будут действовать достаточно активно. Пока вести контроль за соблюдением закона некому.

Определенный выход предприниматели видят в создании отраслевой ассоциации. Чтобы сообща решать возникающие вопросы, договариваться об общих правилах игры на рынке, вместе

выходить с предложениями к администрации. По их мнению, сделать рынок такси цивилизованным без поддержки местных властей будет сложно: нужны оборудованные места стоянок такси, разрешения подъезжать к автовокзалу, торговым центрам и так далее.

Еще пять законов, усложнивших жизнь малому бизнесу

Закон № 152-ФЗ «О персональных данных», последние поправки к которому были приняты в 2011 году, обязал все компании, использующие в своей деятельности персональные данные потребителей (а сегодня это почти любая компания) получить согласие владельца на их обработку. Без такого разрешения предприятие осуществляет деятельность почти незаконно. Большинство компаний не готовы выполнять эти требования в полном объеме, что дает дополнительный повод для репрессий.

В 2011 году значительно возросла финансовая нагрузка на бизнес, связанная с уплатой страховых взносов в государственные внебюджетные фонды. Положения Федерального закона от 24.07.2009 N 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» предусматривают повышение размера страховых взносов с 26 до 34%.

Исходя из своей формулировки, закон № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» призван бороться с проблемами бизнеса. Однако, по оценке экспертов ОПОРЫ России, закон реанимирует целый ряд избыточных функций органов государственной власти и способен значительно усложнить предпринимательскую деятельность.

В июле этого года Госдума приняла пакет поправок к закону 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольного и слабоалкогольного напитков и пива». С 1 июля 2011 года пиво считается алкоголем. Индивидуальные предприниматели, торгующие пивом, до 1 января 2013 года должны перерегистрироваться в ООО и получить лицензию. После вступления документа в силу будет запрещена продажа любой алкогольной продукции после 23 часов и до 8 часов, за исключением пунктов общепита. При этом субъекты РФ вправе устанавливать дополнительные ограничения времени, условий и мест розничной продажи алкоголя, в том числе полный запрет такой продажи.

Последняя редакция № 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» обязала работодателей с 1 января 2011 года подавать в ПФР сведения о наемных работниках ежеквартально. В 2009 году персониф. сведения о наемных работниках сдавались ежегодно, в 2010 году — один раз за полугодие. Соответственно частота потенциальных проверок и разборок с пенсионным фондом возросла, так как единых правил заполнения документов фактически не существует.



Отлов «нелегалов» вряд ли будет систематическим, — уверены таксисты.

Между тем, водители уже строят схемы обхода закона. Так на одном из форумов появилось предложение разработать пакет документов по виду деятельности «Услуги по предоставлению в аренду автомобилей с водителем» и заключать с водителем-частником договор аренды транспортного средства с экипажем. При этом в рекламе можно указывать не «такси», а «аренда автомобиля с водителем»:

— Не нужны фонари, наклейки и таксометры. Конечно, меняется документооборот, водители будут подписывать с каждым пассажиром договор и акт. Но аудиторы сказали, что это самый простой выход из ситуации, — сообщает автор идеи.

Конечно, лучше всего работать по закону, а не пытаться

под него подстроится, но такие уж законы принимают в России, — резюмируют читатели форума. — К тому же, все еще может измениться. Такое с новыми законами в России происходит сплошь и рядом. Вот и глава комитета Госдумы по конституционному законодательству **Владимир Плигин**, получивший письмо от общественной организации «Движение автомобилистов России», уже заявил, что предложения таксистов не могут быть проигнорированы. Более того, уже создается рабочая группа, которая будет заниматься подготовкой и мониторингом выполнения на региональном уровне изменений, внесенных в федеральный закон. К тому же в предвыборный год принято делать красивые жесты. А значит, суровый закон может быть переписан.

ЧЕМУ МОЖНО ПОУЧИТЬСЯ У ПРОДАВЦОВ KIRBY?

На какие вопросы Вы найдете
ответы в этой статье

- Прямые продажи — силовой маркетинг или технологии будущего?
- В чем секрет презентации продавцов пылесосов Kirby?
- Может ли бизнес, далекий от сетевого, использовать методы и стратегии «кирбистов»?
- Как в сетевых компаниях учат и мотивируют продавцов?

Также Вы прочтаете

- Почему директор сети магазинов «Партнер» Людмила Темникова называет прямые продажи услугой VIP-уровня.
- Как, по мнению бизнес-тренера Елены Чазовой, прямой контакт помогает выстроить долгосрочные отношения с клиентом.

Юлия ГРОСС, info.delons@gmail.com

Можно ли продать обычному россиянину с доходом не более пятнадцати тысяч рублей в месяц пылесос за пять тысяч долларов? Можно! В чем секрет мастерства продавцов Kirby? И как использовать технологию прямых продаж в работе обычного предприятия?

лесосов Kirby. Мы не планируем давать оценку — хорош или плох такой способ продвижения товара. Нас интересует его прикладная польза: можно ли перенять какие-то приемы и обучить им своих продавцов и менеджеров?

Что такое «прямые продажи»?

Мировая экономика с тревогой ждет второй волны кризиса, а сетевые компании, вооруженные технологиями прямых продаж, наращивают обороты. Сегодня мировой сетевой бизнес оценивается приблизительно в 150–200 млрд долларов, на отечественном рынке процветают бренды Oriflame, Avon, Amway, Mary Kay, Faberlic и многие другие. А при-

О технологиях успешных продаж написаны тысячи книг, интернет пестрит рекламой тренингов и мастер-классов... Однако «Дело НС» решил взять урок из жизни и обратился к опыту продавцов пы-

емы прямых продаж нередко используют даже такие «монстры», как Coca-Cola, Colgate, Gillette, Visa, Lipton, Ford.

— Количество компаний, применяющих прямые продажи, за последние годы выросло в десятки раз, — говорит пермский бизнес-тренер **Елена Чазова**. — Традиционный маркетинг, вне всякого сомнения, станет успешнее, если торговые компании начнут обучать и мотивировать свой персонал, как это делают в сетевых компаниях.

По оценкам экспертов, в ближайшее время методом прямых продаж будет реализовываться от 40 до 60% товаров и услуг. Растет интерес к этой технологии и со стороны местного бизнеса.

— Я считаю, что прямые продажи — это то, к чему мы обязательно придем в будущем, — говорит **Людмила Темникова** (сеть магазинов «Партнер», г. Березники). — По сути это новый вид предпринимательства с очень хорошим уровнем заработка, это принципиально новый уровень сервиса, это товары высокого качества, которые невозможно скопировать, таким образом, нет контрафакта. Наконец, это возможность дать каждому покупателю почувствовать себя VIP-клиентом: продукция доставляется на дом, человеку все показывают, объясняют, разве это кому-то может быть неприятно? Самое сложное в этом процессе — остаться в рамках дозволенного, не перейти от активных продаж к агрессивным, от желания удовлетворить потребности покупателя к манипулированию им. Продавец не должен быть навязчивым, иначе отношение к нему и его товару будет негативным.

Прямые продажи — продажа потребительских продуктов или услуг, осуществляемая от человека к человеку вне стационарных точек розничной торговли. Продукты и услуги поставляются заказчикам независимыми продавцами; в зависимости от компании эти продавцы могут называться дистрибьюторами, представителями, консультантами или иначе. Согласно данным Всемирной федерации ассоциаций прямых продаж, потребители предпочитают прямые продажи из-за удобства предоставляемых им услуг, включая индивидуальный подход при демонстрации продукции, доставку на дом и щедрые гарантии удовлетворения.

Википедия

Прямые продажи обеспечивают более 30% выручки на российском рынке косметики и парфюмерии. Такой вывод сделали эксперты агентства INFOLine по итогам проведенного совместно с Retailer Magazine исследования INFOLine Retailer Russia TOP-100.

Пять простых шагов

Итак, Kirby. Воздержимся от беспартийно обвинительных приговоров. Внимания заслуживает тот факт, что, несмотря на заоблачные цены и «силовые» методы воздействия, дистрибьюторы Kirby умудряются ежегодно продавать свой товар на 1 млрд 100 млн долларов. Причем, наряду с судебными исками «околпаченных» покупателей засвидетельствованы восхищенные и благодарные отзывы о надомных демонстрациях талантливых «пылесосоведов».

По мнению психолога и бизнес-тренера **Сергея Максимовского**, у обычного, нормального человека, столкнувшегося с профессиональным «прямым» продавцом, гораздо больше поводов согласиться на покупку, чем отказаться от нее. Потому что обычного человека не учат тому, как НЕ покупать зачастую не нужный ему товар, а вот представителей сетевых компаний специально обучают продавать грамотно, а значит — успешно.



Продавец не должен быть навязчивым, чтобы не спровоцировать негативную реакцию на свой товар.

Попробуем поучиться у них мастерству. Тем более, что «кирбисты» не открыли Америк: главный секрет их успеха в том, что они грамотно отрабатывают каждый из пяти всем известных, стандартных этапов продаж.



Этапы продажи:

1. Установление контакта
2. Выяснение потребностей
3. Презентация товара или услуги
4. Работа с возражениями
5. Завершение сделки

Растопить лед

Опытный продавец начинает общение с будущим клиентом с установления доброжелательных отношений. Личный контакт в технике прямых продаж играет главную роль и нередко катализирует покупку. Однако и в традиционной торговле без него не обойтись. Большинство покупателей выделяют такие качества профессиональных продавцов как внимательность, корректность и коммуникабельность, т.е. способность установить контакт с любым посетителем торговой точки.

Лояльность к магазину и продавцу можно «купить» за счет недорогого, но приятного сувенира. Хотя можно придумать и что-то свое, эксклюзивное. Например, перед входом в гипермаркет ИКЕА вам обязательно предложат запастись остро отточенными карандашами с логотипом компании и бу-

мажным сантиметром — вдруг пригодится при выборе мебели или предметов интерьера.

Волшебное слово «бесплатно», как правило, заставляет человека испытывать признательность, а для продавца это гарантия более внимательного отношения покупателя к нему и к его товару. «Чистка ковров и мебели — в подарок» — эта магическая фраза открывает двери перед продавцами Kirby не хуже, чем сказочное «Сим-сим, откройся!»

Чего изволите?

Личный контакт установлен. Дальше нужно выяснить, в чем нуждается потенциальный покупатель. При помощи наводящих вопросов (Есть ли в вашей семье аллергии? Когда вы последний раз купали пылесос? Есть ли у вас домашние животные? и т.п.) «кирбисты» определяют жизненные приоритеты своего визави. Это помогает им выстроить презентацию пылесоса с учетом индивидуальных потребностей хозяина квартиры.

— Грамотное выявление потребности — один из самых важных этапов продажи, где 80% говорит покупатель, а 20% — продавец, — комментирует Елена Чазова.

Если ассортимент вашего торгового предприятия достаточно обширен, то такое мини-исследование поможет продавцу выбрать из всего многообразия наименований именно то, что необходимо покупателю. А затем грамотно рассказать о преимуществах товара — опять же с учетом того, что является

ценным для конкретного человека. «Первое, чему нужно обучать своих продавцов, — это искреннее желание помочь потенциальному покупателю в решении его проблемы. Которая, кстати, и должна решаться посредством вашего товара», — советуют маркетологи.

Купить нельзя отказать

Стоит присмотреться и к самой презентации Kirby. Ее «сценарий» несомненно написан хорошим психологом. Содержание беседы основано на отличном знании разных психотипов, внутренних мотиваций человека, и затрагивает практически все возможные стимулы для покупки. Для кого-то это будет престижность, желание иметь дома элитную технику. Для других — ссылка на «авторитеты», что-то типа «все звезды шоу-бизнеса пользуются продукцией нашей компании». Для третьих — запредельное качество чудо-техники



На этапе выяснения потребностей продавец должен задавать много наводящих вопросов.

и кажущийся бесконечным срок гарантии. Для четвертых — безопасность и здоровье членов семьи. В результате, даже если продавец не сможет определить главную мотивацию покупателя, его презентация, срежиссированная по всем правилам, все равно попадет в цель.

В большинстве случаев «жертвами» продавцов Kirby становятся люди небогатые, месячный доход которых в десятки раз меньше стоимости приобретенной ими техники. Психологи объясняют это желанием приобщиться к миру роскоши и богатства хотя бы путем приобретения за пределами дорогих вещей. Примеров такого нелогичного потребительского поведения, увы, хватает и без Kirby.

«Татарский заметил на его запястье часы с браслетом из необычных звеньев разного размера. Заводная головка часов была украшена маленьким бриллиантом; вокруг циферблата тоже были три спиральных бриллиантовых кольца. Татарский вспомнил редакционную статью о дорогих часах, прочитанную в каком-то радикально-кислотном журнале, и уважительно слотнул. Хозяин кабинета заметил его взгляд и посмотрел на свои часы.

— Нравятся? — спросил он.

— Еще бы! — сказал Татарский. — Если не ошибаюсь, Piaget Possession? Кажется, стоят семьдесят тысяч?

— Пеже позесьон? — Тот поглядел на циферблат. — Да, действительно. Не знаю, сколько стоят.

— Господин Пеже со своими пацаками, — сказал Морковин.

Хозяин кабинета явно не понял шутки.

— Вообще, — быстро добавил Морковин, — ничто так не выдает принадлежность человека к низшим классам общества, как способность разбираться в дорогих часах и автомобилях».

Виктор Пелевин, Generation «П»

Презентация вашего товара или услуги должна находить отклик в сердцах максимального количества ваших потенциальных клиентов. Если чувствуете, что самим не под силу создать нечто подобное — есть смысл обратиться за помощью к профессиональному маркетологу. Деньги, потраченные на его услуги, окупятся очень быстро.

В арсенале техники прямых продаж почетное место занимает так называемое «кивальное» правило. Продавец задает собеседнику вопросы таким образом, чтобы тот постоянно отвечал «да». В результате у покупателя возникает состояние психологического комфорта, которое способствует положительной реакции и на главный вопрос: «Хотите ли вы приобрести наш товар или услугу?»

Этот прием заимствован из практики нейролингвистического программирования. Он основан на одной из самых сильных внутренних установок человека — желании хорошо выглядеть, причем не только внешне. Для большинства людей это означает еще адекватность и последовательность суждений.

Как правило, во время демонстрации возможностей Kirby клиент много раз отвечает «да» на такие вопросы:

— Вы хотели бы, чтобы Ваш пылесос убирал 100% грязи?

— Вы заботитесь о чистоте в своем доме?

— Вы согласны, что здоровье — это очень важно?

— Вы хотите, чтобы Ваш ребенок начал, наконец, спать в чистоте?

И так далее. Последний вопрос — главный:

— Вы хотите приобрести пылесос Kirby и избавиться ваш дом от грязи?

Любой здравомыслящий человек ответит на него положительно. Иначе он будет выглядеть нелогичным, непоследовательным, незаботливым родителем, нерадивым супругом (супругой).

Конечно, использовать «кивальное» правило нужно грамотно. Излишняя навязчивость, неестественность и неумело поставленные вопросы вызовут недоумение и оттолкнут клиента. В традиционном торговом формате лучше всего начать беседу с приветствия: «Добрый день. Меня зовут Наталья. Если Вам понадобится консультация — обращайтесь, пожалуйста». На первом этапе этого достаточно — продавец дал понять покупателю, что его заметили и предложили услуги. После этого он может попытаться завязать разговор, но на удачную импровизацию рассчитывать не стоит. Лучше всего заранее обучить персонал своего предприятия (особенно новичков) технике задавания вопросов.

Тыфу, паразиты!

Еще один эффективный «крючок», на который ловится покупатель — это наглядность. Во время проведения демонстрации продавец Kirby раскладывает перед изумленным хозяином квартиры бесчисленные кружочки фильтров с шапками пыли и грязно-серые разводами. Когда клиент видит своими глазами, сколько пыли и грязи может вытянуть чудо-техника из его дивана, матрасов, подушек, ковра, то буквально впадает в транс. Прием с фильтрами является, пожалуй, основным импульсом, побуждающим приобрести Kirby. Второй момент: хозяину квартиры становится неловко перед посторонним человеком за такое ужасающее состояние своего жилища, а стыд — очень мощный стимул.

Если и фильтры не производят должного впечатления, пылесосоведы могут продемонстрировать фото страшных пылевых клещей сапрофитов. При этом хозяину квартиры поведают, что в его жилище гнездятся целые колонии этих паразитов, провоцирующих возникновение астмы, аллергии и прочих напастей, спасти от которых может только Kirby.

В исполнении «кирбистов» этот прием все-таки больше похож на манипуляцию, имеющую целью «додавить» клиента. Но умение продемонстрировать товар в действии может сослужить хорошую службу. Как говорится, правильно показать — все

равно что наполовину продать. Этому могут научить бизнес-тренеры, а могут и сотрудники компании-поставщика, также заинтересованной в росте продаж.

— Чтобы повысить уровень обслуживания, мы специально обучаем своих сотрудников, — говорит Людмила Темникова, — рассказываем нашим продавцам о продукции, новинках, акциях и объясняем, как лучше донести эту информацию до покупателя, как показать товар лицом. Этому могут научить бизнес-тренеры, сами производители, а могут и представители крупных оптовых компаний-поставщиков.

Нет, нет, и еще раз — да!

Грамотная работа с возражениями покупателей — еще одно бесценное качество для продавца. И этому этапу продаж в тренингах для «кирбистов» уделяется особое внимание. После того как они озвучивают цену супер-пылесоса, поток возражений начинает изливаться водопадом и может свести на нет все усилия предыдущих этапов. Однако критические замечания клиента можно использовать «для пользы дела».

В любом торговом формате возражения покупателя по поводу качеств и свойств товара являются для продавца, как бы парадоксально это ни звучало, скорее положительным сигналом. Они свидетельствуют о заинтересо-

Как использовать прямые продажи в корпоративных продажах? Запись мастер-класса владельца и генерального директора компании «Капитал-Консалтинг» Константина Бакшта: <http://rutube.ru/tracks/502439.html> (видео, 28 мин)



Наглядность — мощный «крючок», на который ставят покупателей продавцы «Kirby»

Еще несколько приемов, с помощью которых «кирбисты» мотивируют покупателя на совершение сделки. Активно используются в любой маркетинговой стратегии — от предприятий торговли до банковских структур:

☞ Боязнь совершить ошибку: «Если люди во всем мире покупают эти пылесосы, значит, он действительно стоит таких денег. Вдруг, не купив его, я сделаю большую ошибку и буду жалеть об этом всю жизнь?!»

☞ Эксклюзивность предложения клиенту: «Когда продавец радостно объявляет: «Только для вас небывалая скидка и особые условия рассрочки!» — мало кто может устоять перед искушением побывать в роли VIP-клиента.

☞ Срочность в принятии решения и страх утраты. Этот прием широко используется компаниями для проведения так называемых «ценопадов» и сезонов скидок: «Только сегодня у вас есть уникальная возможность получить такие выгодные условия, уже завтра все будет намного дороже!»

ванности покупателя и о том, что ему необходим компетентный совет. Если вещь человеку не нужна или не понравилась, он просто не станет о ней говорить или спорить. К тому же по возражениям можно определить позицию покупателя, это нужно, чтобы подобрать подходящие аргументы в пользу покупки или предложить другой товар.

Наиболее типичные вопросы, задаваемые клиентами, маркетингологи советуют отрабатывать с продавцами заранее. Можно организовать специальный тренинг для персонала, на котором более опытные сотрудники расскажут новичкам о своих секретах мастерства — ведь они тоже заинтересованы в увеличении выручки своего магазина.

Не говорите им «прощай»...

По мнению Елены Чазовой, основные принципы техники прямых продаж мало чем отличаются от других торговых форматов. Другое дело, что в сетевых компаниях большое значение придается выстраиванию личных доверительных отношений с клиентами, и сопровождению покупателя даже после совершения сделки.

— Если говорить про конкретные приемы, которые могут применять несетевые компании, то это, в первую очередь, получение обратной связи. Например, звонок покупателю через день после сделки (всем ли доволен?). Через пару недель — следующий (какие результаты, все ли ожидания удовлетворены?). Еще один — через 2-3 месяца (уточнение потребности, информирование об акциях, презентациях, скидках). Также можно использовать СМС-рассылки и другие способы информирования клиентов о новых товарах и услугах, и т.д., — советует бизнес-тренер.

С помощью таких маркетинговых ходов можно превратить случайного покупателя в постоян-



Главный «секрет» прямых продаж — мотивированные и клиентоориентированные продавцы.

ного клиента — при условии, что он доволен приобретенным товаром (услугой) и его устраивают сложившиеся взаимоотношения с компанией.

Как научить продавцов?

Ключевой вопрос — как мотивировать продавцов применять все описанные техники, чтоб принести компании не только деньги, но и благодарного клиента? На первом месте у «сетевиков» материальный стимул: как потопаешь, так и полопаешь. Причем, надбавка за результат должна быть ощутимой, а условия ее получения — реальными.

Второе сильное место сетевого маркетинга — корпоративная культура, идеология и пропаганда: продавать — это престижно, выгодно и интересно, наш товар — лучший среди лучших. Как правило, в таких компаниях имеется четко выстроенная система обучения, работающая по принципу конвейера. Начинающие продавцы стремятся подняться на ступень выше, а старшие несут ответственность за успехи молодых, поэтому заинтересованы выпестовать как можно больше подопечных.

Третье — постоянная учеба, система профподготовки. Тренинги продаж проводятся не раз в год, и не от случая к случаю, а постоянно. Например, у той же Kirby разработаны более ста «селз клинчеров». Это речевые техники общения с клиентами, которые заучиваются до автоматизма, ежедневно

проигрываются в разных ситуациях, пока не начнут «отскакивать от зубов».

Итак, каких-либо особенных секретов мастерства в технике продаж Kirby не существует. Точнее есть, но это вовсе не секрет, а прописная истина — чтобы быть успешной и конкурентоспособной, компания должна заботиться о профессиональном росте своих сотрудников. Обучение персонала уже давно перестало быть роскошью, сегодня это верный способ увеличить прибыльность своего бизнеса.



Елена Чазова,
директор тренингового
центра «Арбоника» (г. Пермь):

— Какой бы обученный персонал ни был, он транслирует модели поведения с клиентами те же, что приняты внутри компании. Если нет клиентоориентированного поведения внутри компании, понимая, что сотрудник из другого отдела — мой «внутренний клиент», то и «фронт-офис», те, кто работают с конечным потребителем, будут совершать разовые продажи. А сейчас, в ситуации отсутствия растущего рынка (для большинства бизнесов) на первом месте стоит формирование постоянных отношений с клиентами.

■ СТИЛЬ ЖИЗНИ

Осень в этом году какая-то невыносимая. Дождь льет уже целый месяц, и, кажется, никогда не перестанет. Какие все-таки неприятные лица у моих сотрудников! Почему я вообще должен столько пахать, ведь сил совсем не осталось и так хочется спать? Господи, до отпуска еще ровно тысяча лет!...

Осенний позитив

Пляжный волейбол, катание на велосипеде, походы и даже простые прогулки поддерживают организм в тонусе все лето, но с наступлением осени наша двигательная активность ограничивается короткими перебежками от дома до машины и от машины до офиса. И зря, потому что спорт — отличное средство против осеннего сплина. Тренировки не только укрепляют мышцы и помогают поддержать физическую форму, благодаря нагрузкам в организме вырабатывается серотонин — гормон радости.

Ольга НЕЯСОВА,
конно-спортивный клуб «Бриз» (г. Березники):

— Лошади — лучшее средство от хандры. У них какая-то особая энергетика: я могу просто пройти по конюшне, погладить их, угостить сахаром или морковкой, и потом минут пятнадцать беспричинно улыбаться. Еще лучше — не торопясь, прокатиться верхом. Общение с лошастью, окрестные пейзажи, чистый воздух делают свое дело: на душе становится спокойно и радостно. Заботы и усталость, накопившиеся за неделю, исчезают бесследно.



*Конно-спортивный клуб «БРИЗ»
предлагает:*

- катание на лошадях
- катание на пони
- обучение верховой езде
- аренда лошади
- конные прогулки по лесному маршруту с инструктором
- катание на санях по лесному маршруту
- иппотерапия
- групповые экскурсии
- фотосессия на лошадях

Предусмотрена гибкая система скидок. Более подробную информацию можно получить по телефону 8-901-268-94-97. г. Березники, территория ООО «Агрофирма Суханово»



Нет человека, которого хоть раз в жизни не посетила бы осенняя депрессия. Эта гостья не разбирает адресов и наносит свой визит в каждый дом и офис. Причем, деловые люди подвержены сезонным перепадам настроения даже ничуть не меньше обывателей. Потому что живут более интенсивно.

Как бороться с осенним сплинном? Американцы записываются к психоаналитику, где на удобной кушетке изливают душу. Англичане идут в паб. Японцы еще больше погружаются в работу. Но есть и другие способы одолеть хандру. Даже хмурой осенью можно найти много поводов для радости и улыбок.

**Дадим бой хандре!
Превратим осень
в сезон ЯРКИХ красок!**



Еще один интересный и нетрадиционный способ снять усталость и раздражение — повесить боксерскую грушу в офисе или дома. Чувствуете злость? Хотите адреналина?

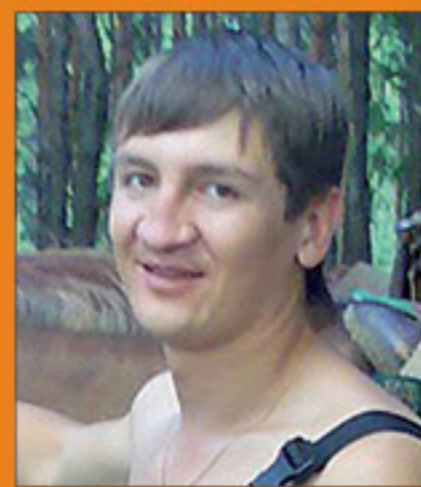
Тогда
вам
сюда



СПОРТИВНЫЙ КЛУБ «РИНГ»
Бокс Кикбоксинг Тайский бокс

- Занятия в группах для детей (8-18 лет) и взрослых (от 18 лет)
- Индивидуальные тренировки
- Спорт высоких достижений или как фитнес

г. Соликамск, ул. 20-летия Победы, 180
тел.: 8-952-336-6505



Сергей БОЛЬШАКОВ,

клуб «Ринг» (г. Соликамск):

— От настоящей депрессии может спасти только помощь психотерапевта, но лучше до этого свой организм не доводить. Меня от хандры спасает любимый ребенок — занятия с ним отвлекают и наполняют сердце радостью. Можно почитать. А можно встретиться с друзьями и как следует повеселиться. Главное — не злоупотреблять.

Женский бокс возник в начале XVIII века в Лондоне. Долгое время он добивался общественного и официального признания и — добился. Этот вид спорта включен в программу Олимпийских игр 2012, которые пройдут именно в Лондоне. Но и без олимпийского статуса в Великобритании женский бокс очень популярен.

Вы и спорт — параллельные прямые, которые никогда не пересекаются? Есть вариант и для вас — запишитесь на танцы. вспомните, что сказал герой Ричарда Гира в фильме «Давайте потанцуем»: нужно жить с вальсом в душе и брызгами танго в глазах. Выбирайте танец под настроение и наслаждайтесь движением!

С точки зрения медицины, нагрузки на организм во время занятий танцами дают оптимальную тренировку сердцу, сосудам, мышцам и суставам тела. Еще Поль Брэгг призывал правильно питаться, бегать трусцой и побольше танцевать. Низкая травматичность танцев позволяет допускать к занятиям и пятилетних детей, и пенсионеров.

Нет времени на посещение танцевальной студии? Нет партнера? Стесняетесь показаться неуклюжим? Коллекция танцевальных видеоуроков — от классического вальса до танцев с шестом. Все виды и направления танцев можно изучать в режиме онлайн прямо на сайте.
<http://video-dance.ru>



ГДЕ УЧИТЬСЯ ТАНЦАМ
в Березниках: ДК Ленина, танцевальная студия «Абрис»
в Соликамске: ДК Ленина, танцевально-спортивный клуб «Дуэт»

Танцы и занятия спортом — хобби для активных людей. Поднимать настроение можно и по-другому: начните собирать коллекцию, займитесь рукоделием, посетите мастер-класс. Найдите себе любимое дело, добавьте в жизнь положительные эмоции.



Кто сказал, что в 40 лет поздно учиться игре на музыкальных инструментах? У музыки нет возрастных ограничений. Более того, опытные педагоги утверждают, что осваивать фортепьяно, гитару или ударные лучше не в 7-10 лет, а в более зрелом возрасте. Взрослый человек имеет сформировавшийся связочный аппарат кистей рук, а так же более серьезный эмоциональный опыт, являющийся необходимым для хорошей игры.



Группа The Zimmers является на сегодняшний день абсолютным рекордсменом среди мировых рок-групп по возрасту ее участников. Среди членов группы нет никого моложе 70 лет! Сололист Рафаэль Каррета по прозвищу «Альф» в 2008 году отметил свой 90-летний юбилей, ударнику Бастеру Мартину недавно исполнилось 102 года, а самому старому участнику группы — харизматичному бородачу Бастеру Мартину — уже стукнуло 105!



<http://www.stereomood.com>

Какое у вас сегодня настроение? Мечтательное? Летнее? Рабочее? Хорошая музыка с качественным звуком для любых эмоций. Слушайте и наслаждайтесь.



Осенний сплин — незаменимый атрибут творческой сублимации. Например, Гете, Шиллер, Томас Манн и Ремарк были циклотимными личностями (то есть склонными к

эмоциональным колебаниям в зависимости от времени года) и лучшие свои вещи создавали под завывание осенних ветров за окном. Наш ответ — «Болдинская осень» Пушкина и рыже-багряные пейзажи Левитана.



Николай АФАНАСЬЕВ,
компания «ЛИГА САУНД» (г. Березники):

— Я с такой проблемой, как депрессия, не сталкиваюсь. При рабочем графике с восьми утра до десяти вечера хандрить просто некогда. Но по нашим посетителям могу отметить, что осенью у многих просыпается тяга к творчеству. Осенью у нас больше покупают музыкальные инструменты и самоучители к ним. Я думаю, что это связано с желанием что-то изменить в своей жизни и заняться чем-то новым.

**ДЛЯ ТЕХ, КТО БОЛЬШЕ ЛЮБИТ
СЛУШАТЬ, ЧЕМ ИГРАТЬ**
Ближайшие концерты в Перми

3 – 8 ноября

**VI Международный фестиваль
органной музыки в Перми**

Органный зал Филармонии
ул. Ленина, 51б
(342) 237-54-64, 212-65-07

12 ноября, 19:00

**Концерт японской пианистки
Кейко Мацуи**
Импровизации в стиле поп, джаз
и фьюжн

Концертный зал ДК им. Солдатова
Комсомольский пр-т, 79
(342) 244-06-20

13 ноября, 19:00

**Питерский deathcore-коллектив
My Autumn**
Музыка в стиле indy

клуб Urban
ул. Ленина, 38, РЦ «Вавилон»
(342) 202-02-98
дресс-код, фейсконтроль

Компания «ЛИГА САУНД»

- Продажа музыкальных инструментов, самоучителей
- Организация и проведение корпоративных мероприятий любого уровня
- Техническое обеспечение мероприятий (прокат, аренда профессионального звукового и светового оборудования, звукорежиссер)

г. Березники, ул. К Маркса, 48, оф.202
тел.:(3424) 29-25-13, www.ligasound.ru
e-mail: info@ligasound.ru



<http://ru.livemocha.com>

Помните, как в пионерском детстве все завидовали счастливым, которые переписывались с иностранцами? Да не с какими-нибудь поляками или болгарами, а с настоящими немцами, французами, итальянцами. Их письма, пахнувшие импортной жвачкой, стимулировали учить язык лучше любых макаренковских методов. Сегодня общаться с заграницей можно, не вставая из-за компьютера.

Livemocha (Лайвмока) — популярная социальная сеть для изучающих иностранные языки предлагает уроки и упражнения по 27 языкам: английскому, исландскому, испанскому, ита-



Education+ – специализированное агентство, созданное для всех желающих достичь успеха в изучении иностранного языка. Мы предлагаем «для молодых людей любого возраста» курсы иностранных языков высокого качества.

Ценные инвестиции в ваше будущее и в будущее ваших детей!

- Для Вас:**
- Изучение английского, немецкого, французского, испанского и итальянского языков
 - Занятия в учебном классе агентства Education+ (в группе, мини-группе, индивидуальные занятия)
 - Изучение языка за рубежом в языковых школах Франции, Англии, Испании, Мальты

г. Пермь, ул. Сибирская, 9, оф. 512, тел.:(342) 243-31-40

г. Березники ул. К. Маркса, 48, оф. 421, тел.: 8-912-981-3140

льянскому, китайскому, немецкому, португальскому (бразильский вариант), русскому, украинскому, французскому, хинди, японскому и др. Фишка сервиса в том, что он использует так называемую методику «общины». Члены сообщества являются друг для друга кем-то вроде бесплатных консультантов. Вы не просто учите слова и выполняете задания, но и можете проверить себя, общаясь с носителями языка, который вы изучаете. А они, в свою очередь, могут попросить вас проверить их уроки.



рекламно-производственная компания



КАНУН НОВОГО ГОДА...

Мы снова ждем чуда, полны новых надежд и мечтаний. И как всегда, головная боль: что подарить близким, коллегам, партнерам? Да так, чтобы с душой, выдумкой. Словом, как-то удивить, доставить радость.

Команда рекламно-производственной компании «Графикс» ждет вас уже сейчас!

К вашим услугам:

- опыт профессиональной работы по производству календарей более 10 лет,
- самые современные технологии,
- изысканное и эксклюзивное оформление,
- уникальные новогодние открытки, выполненные на дизайнерских картонах,
- полноцветные конверты с персональной информацией,
- пакеты и многое другое.

Предлагаем подчеркнуть свой стиль сувенирами от ведущих брендов: ежедневники, письменные и офисные принадлежности, от стильных мелочей до роскошных подарков.

А главное — идеи только для вашего индивидуального стиля, ведущего к успеху и процветанию.

Ваш подарок будет изысканным и запоминающимся!



Ждем вас по адресу: г. Березники, ул. Циренщикова, 10. Тел./факс: (3424) 26-66-59, 23-76-81
www.rpkgrafiks.ru e-mail: grafiks-ber@yandex.ru



Шопинг — настоящий антидепрессант. Удовольствие от процесса приобретения может даже быть больше, чем польза от непосредственного использования купленных вещей.

Кстати, не стоит считать шопинг исключительно женским развлечением. Мужчины склонны баловать себя приятными покупками не меньше представительниц прекрасной половины. Согласно статистическим данным, 65% мужчин, примеривших вещь в примерочной, впоследствии ее покупают. Среди женщин этот показатель намного ниже — 25%. Причем, мужчины гораздо реже женщин интересуются ценой покупки.



Владимир ЛОПАТИН,
ювелирный дом «Эстет» (г. Пермь):
— В Древней Греции золото ассоциировалось с Гелиосом, богом Солнца. Солнца нам как раз и не хватает осенью. Покупка ювелирных изделий поможет вам избавиться от октябрьской хандры. К тому же это выгодное вложение капитала, что сегодня тоже не может не радовать.

Чашка-улыбашка Smilecup — еще один способ не поддаться осеннему минору. Этот милый кофейный набор, созданный днепропетровской студией Psycho, поможет победить меланхолию и сплин. Купить можно тут: <http://www.psycho.ua>



Надежда МАРИЕВА,
компания «Прикамье-строй»
(г. Березники):
— Осенью, когда погода не радует и настроения совсем нет, я иду в магазин и покупаю себе что-нибудь красивое — просто так, для души. Прошлой осенью, например, я вот так, случайно, зашла в магазин и купила себе новые перчатки — хорошего настроения от покупки хватило на три дня.

Мужская классическая одежда

- костюмы и брюки
- сорочки
- трикотаж
- куртки
- пальто
- галстуки
- аксессуары



Для мужчин, которые ЗНАЮТ,
ЧЕГО ХОТЯТ от жизни

ГАЛАНТ

г. Березники, ул. Пятилетки, 42
(3424) 23-40-57

ВНОВОМ

г. Березники, ул. Пятилетки, 116
(3424) 22-42-05

Эстет

ЮВЕЛИРНЫЙ ДОМ



*20 лет
мы дарим вам праздник!*

г.Березники, ул.Пятилетки, д.150, ТЦ "Оранж Молл"
тел./факс:+7(3424)290-198, www.estet.ru





СЕТЬ КЛИНИК ЛАЗЕРНОЙ КОСМЕТОЛОГИИ

Выбирайте только самое лучшее для здоровья и красоты!

НАНОПЕРФОРАЦИЯ

Только реальный эффект омоложения!



- ✓ результат заметен после первой процедуры
- ✓ не больно, покраснение проходит через 3 дня
- ✓ проведено уже более 5 тысяч успешных процедур



ЛИЦО - 11 890 руб.



РУБЕЦ - 1590 руб.



ЖИВОТ - 6 970 руб.

реклама

Березники
Юбилейная, 49 б

(3424) 299•666

Лицензия № ЛО-59-01-000807 от 20.07.2010

www.linline.ru



on-line запись

Париж • Москва • Киев • Санкт-Петербург • Екатеринбург • Новосибирск • Краснодар • Тюмень • Пермь • Челябинск • Сургут • Тольятти • Уфа
Омск • Казань • Набережные Челны • Красноярск • Березники • Воронеж • Новороссийск • Владикавказ • Астрахань • Томск • Ростов • Липецк

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.
ПЕРЕД ПРОЦЕДУРОЙ ПРОВОДИТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ.

Вас перестало радовать отражение в зеркале? Не хочется ничего делать? Поленитесь с пользой для тела и души, посетите SPA-салон или клуб красоты. Оздоровительные процедуры в таких салонах —

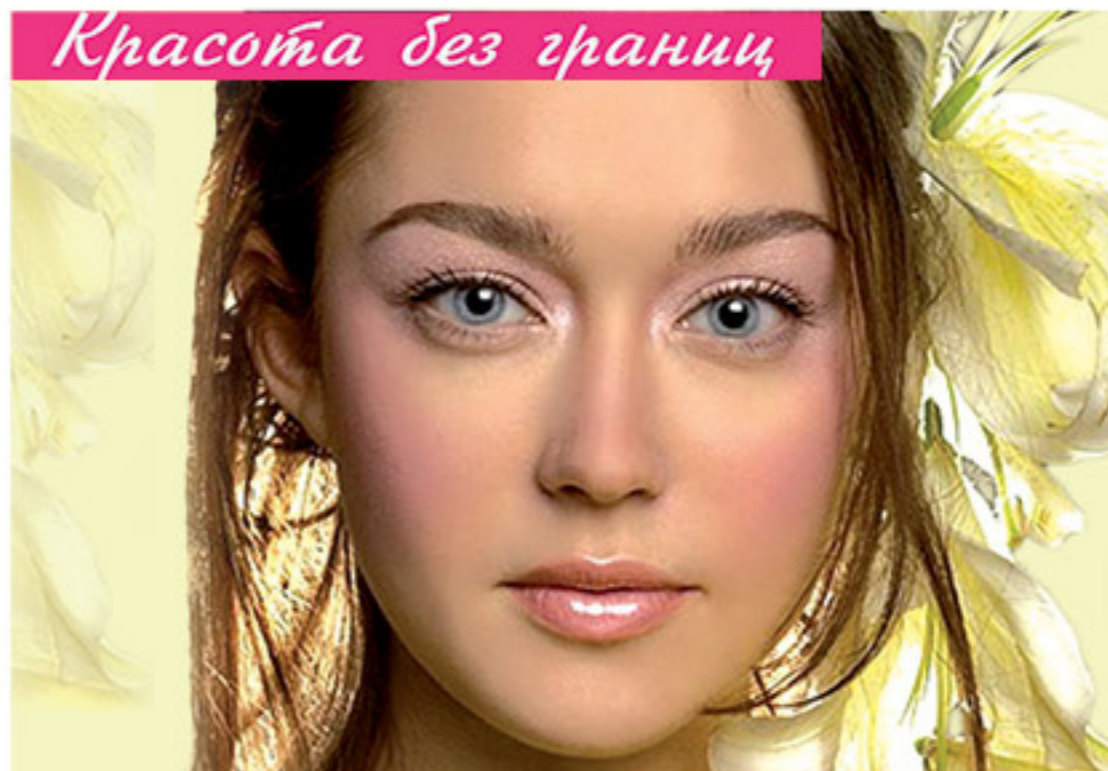
это философия отдыха, отличное настроение и особое деликатное отношение к человеку, а не просто обычные косметические или оздоровительные процедуры.

Салон красоты «Красота без границ»
г. Соликамск, ул. Большевикская, 53, тел.: (34253) 4-04-43

Медицинский кабинет «Здоровье» и салон красоты «Красота без границ» приглашают на процедуры:

- озонотерапия ● лечебные программы для проблемной кожи
- массажи, маски, чистки лица
- мезотерапия, биоревитализация, контурная пластика, ДИСПОРТ
- аппаратные омолаживающие процедуры для лица и зоны декольте
- пилинги (химический, механический, ультразвуковой)
- медицинский массаж тела ● антицеллюлитный массаж
- эффективные антицеллюлитные аппаратные процедуры (миостимуляция, ультразвук, вакуумно-роликовый массаж)
- прокол ушей, пирсинг, депиляция ● процедуры для волос

Красота без границ



康 YouNEED +

опытные врачи

Косметологический салон YouNeed
г. Соликамск, ул. 20-летия Победы, (БЦ «Пять звезд»), 173В, 304
тел.: (34253) 4-99-45, 8-951-923-09-94, oprvrachi@mail.ru

- Диагностика кожи для рекомендаций назначения процедур
- Китайский акупунктурный массаж для оздоровления и омоложения лица и тела
- Маски — грязевые и шоколадные — для лица, головы, усталых ног и рук
- Пилинги
- Антицеллюлитные программы YouNeed, «Доктор Нонна», «Океан»
- Грязевое, шоколадное коррекционно-оздоровительное обертывание
- Немецкая сауна «Жара» для вывода токсинов и шлаков

Клуб красоты «Эго»
г. Соликамск, Красный бульвар, 10, тел.: 8-922-646-71-71

Жаркие летние дни, счастливые минуты отдыха промелькнули яркой вереницей. А волосы, опаленные солнцем, остались. Верните волосам красоту и здоровый блеск с процедурой ламинирования Vi-Power от ведущих итальянских технологов. Ламинирование в клубе красоты «Эго» — не просто услуга по восстановлению структуры волос, это целый ритуал, от которого у клиентов остаются самые приятные воспоминания. Ламинирование волос Vi-Power — отличный результат и потрясающий эффект.



Клуб Красоты
ego



МУЛАТКА

Салон красоты «Мулатка»
г. Березники, ул. Мира, 82, («Универсам-2»)
тел.: 8-908-26-60-600, 8-912-58-85-441

Гидромассаж:

Способствует восстановлению правильного водного баланса в тканях организма. Стимулирует процесс расщепления жиров, повышает тонус кожи и мышц, уменьшает объем тела. Выводит из организма шлаки и токсины, укрепляет стенки сосудов, насыщает клетки кислородом. Улучшает физическую форму и общее самочувствие. Прекрасное средство для расслабления мышц. Дополнительная опция: хромотерапия (лечение цветом) эффективно улучшает психоэмоциональное состояние организма и поднимает настроение.

Фитоцентр «Прасковья»
г. Березники, ул. Комсомольская, 10 (район МЖК) тел.: (3424) 27-18-18

Сила кедровой бочки и сибирских трав:

Парофитосауна со сбором из 53 целебных сибирских трав — прекрасный способ очистить организм, избавиться от хронической усталости и от нескольких лишних килограммов. Курс процедур в парофитосауне улучшает состояние здоровья при сахарном диабете, заболеваниях суставов, остеохондрозах, гипертонии, кожных заболеваниях, аллергиях, нарушениях нервной, эндокринной и иммунной систем. Под воздействием травяных паров нормализуются обменные процессы, улучшается работа всех органов, уходит целлюлит.

Необходима консультация специалиста! Пн. — пт. с 16:00 до 19:00 (бесплатно).

Дополнительно можно получить общий массаж тела или отдельной зоны: спины, ног, рук, живота, грудной клетки, головы.



ГРУППА
МАГАЗИНОВ



ОБОИ

класс
Premium

РОСКОШНЫЕ
ШИКАРНЫЕ
ЭЛИТНЫЕ
ОБОИ

г. Соликамск
КОМПАНИОН
ул. Энергетиков 36/1
8 (34253) 4-22-55

ГРУППА
МАГАЗИНОВ



Нет возможности уехать — смените обстановку. Иногда достаточно просто повесить новые шторы, и жить становится веселее. А если заняться ремонтом, то времени на хандру точно не останется. Зато появится шанс встретить Новый год в обновленном доме. Но надо помнить, что ремонт — это сильнодействующее средство. При неправильном применении может случиться обратный эффект. И тогда вместо светлой грусти вы получите черную депрессию...



<http://www.dafna-dom.ru>

Закон подлости: стоит воплотить в своей квартире какой-нибудь дизайнерский финт вроде черного пола в ванной или розеток, утопленных «в пол», как выясняется, что идея была совершенно бредовая. А переделывать уже поздно. Финита. Подстрахуйтесь заранее — почитайте статью «Ошибки при ремонте. Советы бывалых» на сайте www.dafna-dom.ru. Возможно, чужие проколы уберегут вас от собственных.



Что создает настроение вашей гостиной? Цвет? Аксессуары? Может быть, мебель? На самом деле, самое сильное впечатление создают предметы из текстиля. Шторы и сменные чехлы для мягкой мебели, подушки и пуфы, пледы и ковры. Эти детали несложно заменить, но именно они «задают тон», причем сразу в двух смыслах. С одной стороны, меняется цветовая палитра, с другой — характер интерьера.

Тысяча и одна идея — как обновить и украсить свое жилище — на www.design-remont.info



**Все виды
строительных работ:**
частичный или
полный ремонт
офисов, квартир,
магазинов,
фасадов зданий и т.д.

электрика, сантехника,
монтаж подвесных
и натяжных потолков

**Опыт работы —
более 7 лет**
**Договор и гарантия
на все виды работ**

ООО «Прикамье-строй»

г. Березники, ул. Пятилетки, 110, оф. 323

тел.: (3424) 29-92-67 (офис)

8-902-80-80-920 — с 9:00 до 18:00

(3424) 25-84-91 — после 18:00

Мы делаем ремонты
Превращаем стихийное бедствие
в отличное настроение



Художественная ковка и кованые изделия

- Ограждения
- Предметы интерьера
- Печи, камины
- Отделка внутри и снаружи

Тел.: **8-904-842-9256**

e-mail: **r_alferov@mail.ru**

*Искусство Веков —
для Вас!*

ООО
«Георест»



туристическое агентство

Колибри

Маленькая птичка – большие расстояния

г. Березники
ул. Пятилетки, 110, оф 404
тел.: (3424) 29-92-07

«Колибри» - это:

- Профессиональный опыт продаж
- Знание специфики стран и направлений
- Индивидуальный подход к каждому клиенту
- Гибкая система скидок
- Туры с вылетами из Перми, Екатеринбурга, Москвы и др. городов
- Морские и речные круизы
- Автобусные туры
- Оздоровительные и лечебные программы

Осенняя депрессия — это следствие. А причина — дефицит новых впечатлений. От этой напасти есть верное средство — путешествия. Убежать от сезона дождей к морю и солнцу — что может быть лучше! Тем более что впереди ноябрьские праздники и осенние каникулы.

Осень — лучший период для познавательного туризма и отдыха в экзотических странах. В это время года идеальная погода на многих курортах, а стоимость туров значительно ниже, чем летом.

Хотите экзотики? Отправляйтесь в Мавританию (здесь, в окрестностях Нуадибу замечательная спортивная рыбалка), или в путешествие по Сахаре.

В ноябре открываются популярные европейские зимние горнолыжные курорты. А в южном полушарии перед сезоном ливней и циклонов устанавливается отличная погода для дайвинга.

В пору осенних каникул можно отправиться в «антипляжное» путешествие, например, в Германию, США или Индию. Впрочем, при желании можно совместить экскурсионную программу с курортной. Например, в США осенью разнообразная климатическая картина: позагорать можно в Филадельфии и Калифорнии, другие штаты — для экскурсий и шопинга.



КУТА — маленький, но очень шумный городок — центр курортной жизни в Индонезии. По совместительству — Мекка обучения серфингу.

В Куте отличные споты для начинающих: в октябре-ноябре обычно безветренно, и волна приходит жирная и медленная. За неделю обучения вас поставят на доску, как нечего делать!

Как добраться: Катарскими авиалиниями Москва-Бангкок с пересадкой в Доху.

Учеба с серфинг-инструктором обойдется в приемлемые деньги: 170-200\$ за 7 дней.

Все споты Бали: <http://www.surfbali.ru/school/surf-spot-bali>

Дела не отпускают надолго? Устройте себе «отпуск на выходные» — дома отдыха, турбазы и санатории Пермского края рады гостям круглый год.



Людмила ЗЫКОВА, салон красоты «Афродита» (г. Соликамск):

— Межсезонье я стараюсь проводить где-нибудь у моря. Это и смена обстановки, и шопинг, и новые впечатления. Обычно мне удается совместить отдых с обучением. Так что из такой поездки я всегда возвращаюсь отдохнувшей, с новыми знаниями и готовой к работе.

Любители колесить по родным просторам за рулем собственного автомобиля придерживаются нескольких правил:

- Путешествовать хорошей компанией.
- Посещать интересные и красивые места, по возможности на автомобиле.
- Добираться на автомобиле до всего того, что хотелось бы посетить, а также до мест обеда и ночевки.
- Сделать так, чтобы преодоление грязи, бродов и т.д. не занимали основное время и не являлись целью поездки.
- Длительность поездок 3-4 дня, планируемое расстояние 500-1500 км.

Другие советы, как организовать интересное и безопасное автомобильное путешествие, можно найти тут: <http://specbat.ru/content/как-сделать-автомобильное-путешествие-удачным>



Еще один интернет-ресурс, который обязан посетить каждый любитель автопутешествий: — сайт клуба внедорожных путешествий: <http://nemodniy.ru>



Среднестатистический американец проводит в отпуске лишь 10 дней в году. Отпуск в США короткий не только из-за жадности работодателей. Традиция короткого отпуска является частью американского образа жизни. Дольше всех отдыхают итальянцы — им полагается 45 отпускных рабочих дней, швейцарцам — 32 дня, датчанам, французам, австрийцам и испанцам — 30, ирландцам — 28, португальцам — 27, голландцам — 25, бельгийцам — 24, норвежцам — 21, немцам — 20. Японцы, снискавшие славу трудолюбивых (в японском языке даже есть особое слово, обозначающее смерть от переработки — «кароши»), также отдыхают больше, чем американцы — 18 рабочих дней.



Елена Леликова,
стоматологический кабинет
«Дента L» (г. Березники):

— Хандра для меня — синоним безделья. У какого бизнесмена работа зависит от настроения и плохой погоды? Я так считаю: если у тебя хандра, значит срочно нужно найти себе занятие. Другой вариант, если ты знаешь, что каждую осень у тебя начинается депрессия, то ее лучше предупредить и отправиться в приятное путешествие, тогда вместо хмурых мыслей будет масса хороших впечатлений и новых знакомств.

Новогодние предложения
Раннее бронирование
Приемлемые цены

Мы едем отдыхать!

ТУРЫ ВЫХОДНОГО ДНЯ: Аквапарки «Ривьера» г.Казань и «Лимпопо» г.Екатеринбург
«ГОРЯЧИЕ ИСТОЧНИКИ» г.Тюмень, Верхотурье
ЭКСПЕРСИОННЫЕ ТУРЫ по Пермскому краю и России. Санатории.
БОЛЬШОЙ ВЫБОР ГОРЯЩИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ Египет, Таиланд, Доминикана, ГОА, ОАЭ, Китай и др.
АВТОБУСНЫЕ ТУРЫ по Европе. Заказ автобусов.



г. Пермь, ул. Попова, д. 21, офис 213
тел.: (342) 236-15-00, 247-11-11, 236-30-44
г. Березники, ТЦ «Мелодия», 3 этаж
тел.: (3424) 23-94-23, 23-06-32

г. Соликамск, ул. Северная, 46, офис 3
(ТЦ «Бисмарк», вход с торца)
тел.: (34253) 9-06-88, 4-18-18
г. Соль-Илецк, ул. Крюковская, д. 54
тел./факс: (35336) 2-97-07



Туда, где СОЛНЦЕ!

Пляжный, экскурсионный
и лечебно-оздоровительный отдых

www.sputnik-rmk.ru



АВИА ИЗ ПЕРМИ Такой разный Таиланд

В Таиланде живут в гармонии с миром, радуются каждой минуте и улыбаются, улыбаются... И концом света, придуманным индейцами майя, тайцев не испугать. Летоисчисление здесь начинается со дня смерти Будды в 543 году до н.э. Так, дату конца света здесь благополучно пережили еще пять веков назад. Следующий год в Таиланде – уже 2555-й!

Здесь интересно все: слоны, на которых можно покатаются, тигры и крокодилы, которых можно покормить с рук, ананасы по цене картошки, орхидеи, парящие в воздухе, представители «третьего пола»,



Остров тысячи храмов

Первая минута после выхода из аэропорта на Бали... Искренние улыбки и радушие местных жителей приятно удивляют. Балийцы – открытые, добродушные люди с чувством собственного достоинства. Раз вы гость на

танцующие в перьях и блестящих, самый дешевый в мире массаж...и, конечно, пляжи с хрустящим белым песком! Невероятно красив Королевский Дворец в Бангкоке. Стоит увидеть. Непременно нужно прокатиться до ближайшего ресторанчика на тук-туке (что-то типа трехколесного мотороллера) и попробовать свежие морепродукты! Это волшебное и порой шокирующее королевство – рай как для спокойного семейного отдыха, так и для заядлых тусовщиков, для дайверов и серферов, рафтеров, фантазеров, писателей и просто бездельников. Главное знать, кому в какую часть рая ехать!

Курорты: Паттайя, острова Пхукет, Самуи, Ко-Чанг.

острове – значит, так угодно богам. И желания туриста – желания богов. Религия здесь – образ жизни. Каждый местный житель-индуст имеет мини-храм в своем дворе. Ежедневно делаются подношения богам. Видимо, за это боги одарили этих людей удивительно прекрасной землей. Райское место! Тропические леса, горы, озера и водопады, рисовые террасы, кофейные плантации, а вокруг всеобъемлющий теплый океан! Отели здесь можно прописывать, как лекарство, всем, кто устал от городской суеты. Они впечатляют изысканностью и атмосферой. А высочайший уровень сервиса возведен в ранг искусства.

Однако полный релакс сменяется приключениями! Насколько хватит здоровья, воображения и времени. Каждый день – открытие. Сафари на слонах, ужин на вулкане Кинтамани, рафтинг в джунглях, посещение Улу-Вату – храма, стоящего на высокой скале над морем. И, конечно же, остров Комодо с его загадочными рептилиями – настоящими трехметровыми драконами весом до 170 кг! Где еще увидишь такое!...

Курорты: Джимбаран, Кута, Нуса Дуа, Танджунг Беноа, Санур, Убуд.



АВИА ИЗ ПЕРМИ

Гоа... Аргументов «ЗА» — масса!

Во-первых, Индия и Гоа, в частности, по мнению многих относится к самым экзотичным странам. Настолько самобытно и не похоже на нашу действительность! Во-вторых, изумительно теплый Индийский океан. Кажется, что можно пробыть в нем вечно! В-третьих, прекрасные бесконечные песчаные пляжи, бегающие крабы, «живой песок с моллюсками», ракушками и т.п. – есть чем заняться на берегу. В-четвертых, возможность окунуться в одну из самых древних цивилизаций на Земле – разве не притягивает? В-пятых, на Гоа есть знаменитая аюрведа. Она тесно связана с традиционными индийскими практиками, в частности, с йогой. Попробуйте! Возможно поменяете взгляд на Вашу жизнь! В-шестых, Гоа давно пользуется славой модного курорта для «продвинутой» публики. Welcome! Впечатлений будет не море, а океан. Такой же огромный как Индийский.

Курорты: Северный Гоа, Центральный Гоа, Южный Гоа



Счастье ЕСТЬ!

Как известно, существует так называемый «международный индекс счастья», который измеряется по нескольким показателям, в том числе по субъективной удовлетворенности людей своей жизнью. В этом списке второе место из 143 стран занимает Доминикана. (для сравнения, Россия – 108). И вы поверите в это, если выберете эту страну для отдыха. Доминиканцы добродушны и доброжелательны, часто поют и пританцовывают прямо за работой, услышав какую-нибудь музыку или просто в такт собственному настроению. Они всегда радостно приветствуют вас: «Hola!» («привет!») – и это искренне, а не за чаевые. Здесь есть все условия для счастья: бесконечные пляжи с белым прохладным песком и стройными пальмами, теплый бирюзовый океан, замысловатые коктейли, сочная ритмичная музыка, ощущение полной расслабленности и покоя... А еще забываемо посетит самый первый город Латинской Америки – столицу страны Санто Доминго, искупаться за одну поездку и в Атлантическом океане и Карибском море, подержать в руках морские звезды и покормить с рук фламинго. Пора зарядиться счастьем!

Курорты: Пунта-Кана, Хуан Долио.



АВИА ИЗ ПЕРМИ Восточные Гавайи

Если однажды вам приснится сон, в котором вы спускаетесь с горной вершины, открытой теплым южным ветрам, пробираетесь через тропический лес, перевитый лианами и орхидеями, затем под звон цикад вступаете на равнину, поросшую пальмами и садами с диковинными тропическими плодами, и, пройдя по чистейшему белому песку, погружаетесь в ласковые волны кораллового моря, знайте: ваш сон существует в реальности – это остров **Хайнань!**

Сегодня китайское слово «Хайнань» на слуху у многих россиян. «Остров Южнее моря» – так переводится на русский самая маленькая и самая южная провинция Китая. Находясь на одной широте со знаменитыми Гавайями, Хайнань имеет такой же благодатный климат, поэтому его называют «Восточными Гавайями». «Ну и что же? – спросите Вы, – мало ли на карте мира тропических островков, где хороший климат, неиспорченная природа и полно пятизвездочных отелей? Чем отличается именно Хайнань?» Да, прежде всего тем, что этот остров находится в Китае, в самой необычной и удивительной стране. Прогуливаясь по сказочным китайским садам, глядя на пагоды и людей, плавно движущихся в гимнастике цигун, Вы отдохнете от вечной спешки и посмотрите на свои дела по иному. «Дорога в десять тысяч ли начинается с первого шага», – гласит известная китайская пословица. Сделайте этот первый шаг и приезжайте в Китай. Приезжайте, чтобы увидеть удивительный мир древней, но очень новой страны.

Курорты: Бухта Ялунвань, Бухта Дадунхай, Бухта Санья.



АВИА ИЗ ПЕРМИ Напрямую в Европу

Чехия – европейская страна со славянской душой: русским туристам там комфортно и привольно. Дело тут вовсе не только во вкусном пиве, до которого так охочи россияне, и даже не в том, что русская речь там подчас звучит чаще чешской. Самое главное – подлинная самобытность страны, выражающаяся во всем: во вкусной кухне, в стирающей ноги вечной брусчатке, в уютных городах и окружающей природе.

Здесь еще можно покататься на лыжах, поправить здоровье и совершить увлекательные экскурсии, а самые активные даже смогут сделать все это вместе – Чехия предлагает небывалый выбор комбинированных программ для отдыха причем по вполне доступным ценам. Поэтому и едут в эту страну и стар, и млад: и семейные туристы, и студенты, и пенсионеры, и просто любители хорошего пива.

Словом, понятия «низкий сезон» в Чехии не существует: туристы едут сюда круглый год – и зимой, и летом. Поверьте, не зря эта очаровательная страна входит в десятку наиболее посещаемых стран мира.

Курорты: Прага, Карловы Вары, Марианские Лазне, Франтишковы Лазне.



Варьете впечатлений

Пожалуй, **Франция** – одна из тех стран Европы, о которой мы слышали с детства... Мушкетеры, Эйфелева башня, столица мировой моды, Лувр, Мулен Руж, французские вина и хрустящие багеты, уютные улочки и влюбленные парочки...

Разнообразие – это ключевое слово для описания этого всемирно признанного туристического центра, и каждый путешественник находит в этой стране что-нибудь для себя. Очень часто **Париж** выбирают местом своего отдыха влюбленные. Ведь ни для кого не секрет, что это самая романтическая столица мира. Медовый месяц во **Франции** – лучшее, что могут выбрать молодожены.

Маленьким туристам рекомендуем посетить **Диснейленд** – настоящую страну детства!

Модницам многочисленные магазины и бутики предлагают одежду, обувь, аксессуары от ведущих модельеров мира, причем стоимость на эти товары значительно ниже, чем в Москве.

Никого не оставят равнодушным замки и дворцы **Луары**. Знатки дворцовой архитектуры находят сходства и отличия в архитектуре Версаля и Санкт-Петербурга.

Во **Франции** собраны все радости мира, и даже те, кто уже долгое время живет в этой стране, каждый день находят для себя что-то новое, удивительное, неизведанное. Может быть, поэтому во **Францию** хочется возвращаться снова и снова.

Курорты: Париж, Лазурный Берег, Куршевель и др.

Классика пляжного отдыха

Экскурсионные туры

Лечебно-оздоровительные программы

Египет, Арабские Эмираты, Доминикана, Куба, Мальдивы, Маврикий, Ямайка и ...

Мексика, Шри-Ланка, Австралия, США, Западная и Восточная Европа

Германия, Франция, Словения, Венгрия, Израиль, Россия и Пермский край

АВИА ИЗ ПЕРМИ, ЕКАТЕРИНБУРГА И МОСКВЫ

БЕРЕЗНИКОВСКИЙ ФИЛИАЛ
Березники, К. Маркса, 60.
Тел.: (3424) 27-55-55, 27-55-33

СОЛИКАМСКИЙ ФИЛИАЛ
Соликамск, Северная, 45. Тел.: (34253) 4-77-88
пр. Ленина, 28, офис 6. Тел.: 7-44-44

КРАСНОВИШЕРСКИЙ ФИЛИАЛ
Красновишерск, Карла Маркса, 16.
Тел.: (34243) 3-04-66



Сибрина Лидия,
руководитель филиала



Сихарулидзе Светлана,
менеджер



Тучкова Кристина,
менеджер



Зиберт Елена,
руководитель филиала



Писоцкая Ольга,
менеджер



Филиппова Елена,
менеджер по авиаперелетам



Пантелеев Михаил,
менеджер



Яборова Наталья,
менеджер

СТИЛЬ ЖИЗНИ

Не знаете, что еще сделать, чтобы избавиться от хандры? Самый простой и доступный всем способ — купить красивую разноцветную посуду и подать на ней вкусную еду. Хорошо поднимает настроение шоколад — доказано учеными! А чашечка горячего кофе бодрит. Подойдите к приготовлению еды творчески: испеките торт, объединив усилия всей семьи, и запечатлейте процесс приготовления на фото. Или попробуйте воплотить рецепты национальной кухни, например, Японии. Устройте соревнования — у кого лучше получатся суши.



Осенние напитки

Утром



Энергетический коктейль: взбить в блендере отвар овсянки (20 г хлопьев на 200 мл воды), 4 грецких ореха, 1 десертную ложку меда, 50 г брусничного варенья, 4 чайных ложки свежеотжатого грейпфрутового сока.

Днем



Кофе с имбирем: полчайной ложки засахаренного имбиря (имбирь мелко режут и пересыпают сахаром, несколько дней надо настоять) положить на дно кружки. Приготовить крепкий эспрессо. Влить горячий напиток в кружку с имбирем.

Вечером

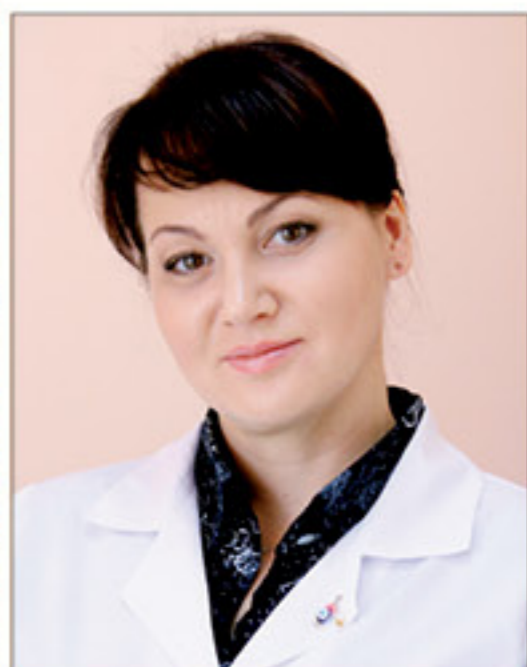


Глинтвейн: в красное вино по вкусу добавить сахар, корицу и гвоздику. Прокипятить на небольшом огне. По желанию можно добавить лимон с цедрой. Пить горячим.

**г. Березники,
ул. К. Маркса, 48 тел.: (3424) 26-46-00
ул. Ломоносова, 98 тел.: (3424) 29-26-85
Ежедневно с 11.00 до 24.00**

**Бесплатная доставка суши и роллов,
наборы для приготовления суши
в домашних условиях.
Меню здесь: www.yaki-tori.ru**

**New:
итальянская
пицца**



Ольга БУБНОВА, диетолог (г. Соликамск):

— Осень — не самое подходящее время для экспериментов с диетами. Ограничения в еде не способствуют благодушию, а наоборот — провоцируют депрессию. Питание должно быть регулярным, сбалансированным и разнообразным.

Ограничить стоит только простые углеводы: сахар, конфеты, шоколад, сдобы. С наступлением холодов двигаться хочется меньше, следовательно, уменьшается расход энергии.

Ловите момент — кушайте сезонные фрукты, овощи, бобовые, зелень, злаки. Они содержат

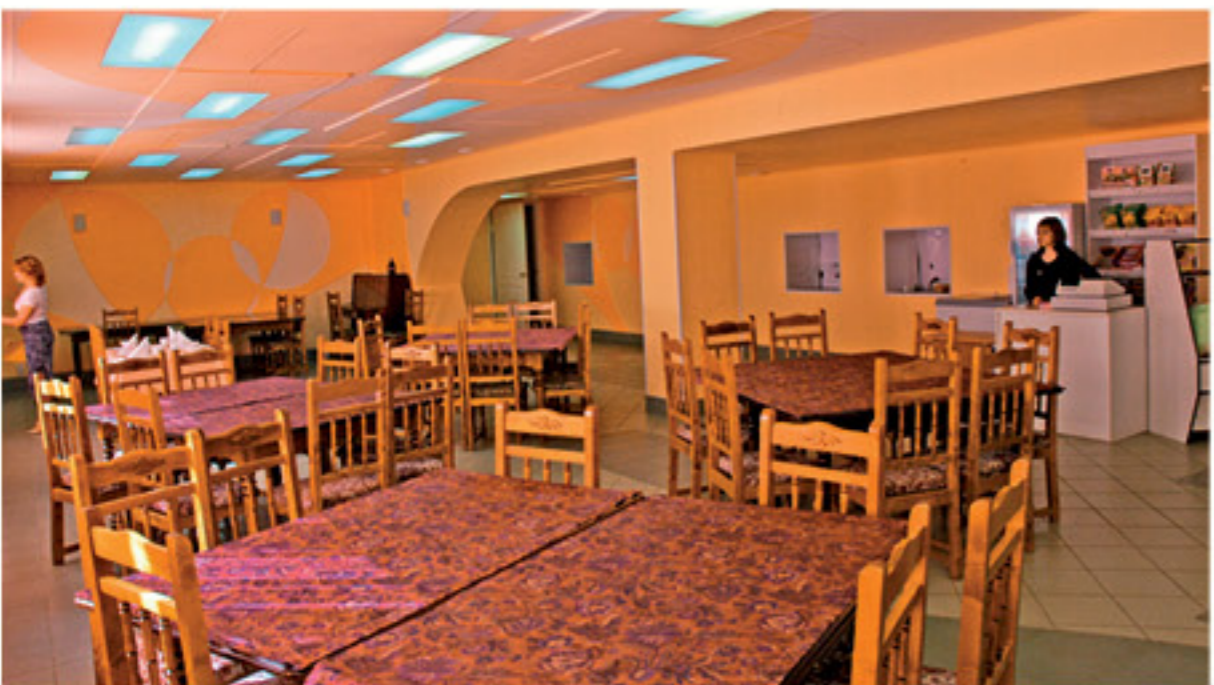
большое количество витаминов, микроэлементов и клетчатки, медленно усваиваются, не высококалорийны. Кроме того, растительная пища нормализует работу кишечника, восстанавливает нормальную микрофлору, выводит токсины и повышает иммунитет.

Не надо отказываться от мяса и рыбы. Особенно от рыбы. Она богата белком, йодом, жирными кислотами (омега-3). Это сельдь, скумбрия, тунец, сардины. Регулярное употребление этих сортов рыбы в пищу повышает иммунитет, улучшает работу сердечно-сосудистой, эндокринной систем и не приводит к повышению массы тела.

Мясо желателно употреблять не жирное и не жареное, в умеренном количестве (100-150 г в день).

Особое внимание — кисломолочным продуктам (йогуртам, кефиру, простокваше, творогу).

И, конечно же, самая полезная и вкусная еда — это еда, приготовленная собственноручно, с любовью и вниманием к каждому члену семьи.



ПРОФИЛЬНАЯ СМЕНА «БАРХАТНЫЙ СЕЗОН»:

Полноценное комплексное
санаторно-курортное лечение

- Вегетососудистой дистонии
- Атеросклероза
- Ишемической болезни сердца
- Неврозов и хронической усталости

В программе:

- Курс аппаратной физиотерапии и теплолечебные процедуры
- Лечебные души и расслабляющий массаж
- Уникальные скипидарные ванны
- Скандинавская ходьба
- Дегустация вин
- Чайная церемония

ПУТЕВКА-КУРСОВКА:

2-3 медицинские процедуры, ЛФК, бассейн, досуг.

Дополнительные медицинские процедуры ПЛАТНО

В СТОИМОСТЬ ПУТЕВКИ ВХОДИТ:

Проживание, питание, досуг, лечение

ЗАЕЗДЫ:

- Ноябрь: **14.11-1.12**
- Декабрь: **05.12 - 25.12, 29.12 - 18.01.2012**

КЛУБ ВЫХОДНОГО ДНЯ

Разнообразный досуг для семьи, однокурсников и одноклассников

Программа КВД составляется по Вашему желанию и зависит от особенностей участников заезда

ДЕНЬ ЗДОРОВЬЯ:

- Бассейн
- Сауна
- Барбекю
- Велопрогулка/ лыжная прогулка
- Тренажеры
- Механический массаж

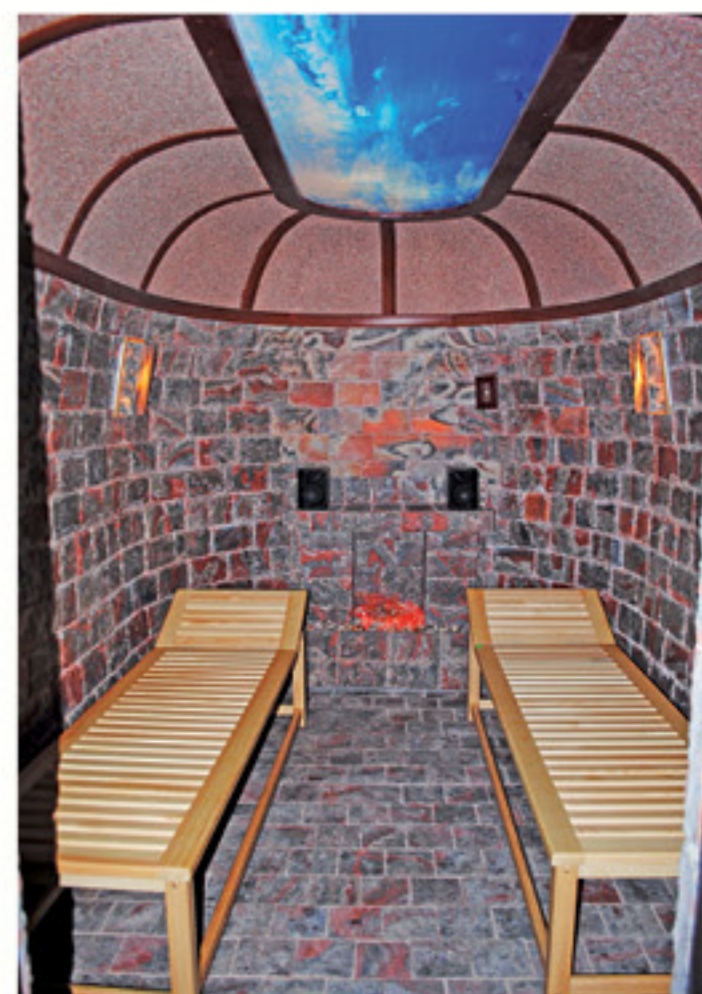
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПЛАТНЫЕ УСЛУГИ:

- Инфракрасная сауна
- Магнит «Полимаг»
- УЗИ-диагностика внутренних органов
- Спелеоклиматическая камера
- Парикмахер, маникюр, педикюр (по заявкам)

Пенсионерам, инвалидам и постоянным клиентам скидка 5%



Соликамский р-н, с. Тохтуево
Тел.: (34253) 7-29-93





**РЕСТОРАН
БОБ**

НЕ ТОЛЬКО ПИВО

Ресторан «Боб» в березниковском ТРЦ «Миллениум» многие хвалят, и не без оснований. Он одинаково хорош для быстрого сытного обеда и для веселых посиделок с друзьями.



Просторный зал оформлен в традиционном немецком стиле — массивная деревянная мебель, простой, но уютный интерьер, приглушенное освещение. Зал разделен на две зоны: в ресторанной части по вечерам проводятся развлекательные программы, играет живая музыка. Приват-зона — для неспешных бесед в непринужденной обстановке. А наблюдать за прямыми трансляциями футбольных матчей можно с любого места: большие экраны плазменных панелей отлично видны отовсюду.

Нынешний сезон «Боб» открывает с новым меню, в котором собраны лучшие «пивные» блюда самых разных национальных кухонь. От привычных чесночных гренков с сырным соусом до изощренных кебабов в лаваше и благородной рыбы сибас, приготовленной на пару или на гриле. Карпаччо из телятины или лосося, тигровые креветки, медальоны из свиной вырезки с соусом из белых грибов, раки, классический баварский суп «Айнтопф» на курином бульоне с охотничьими колбасками и квашеной капустой, нежная варено-копченая рулька с двумя соусами, фирменные колбаски от шеф-повара.

Кухня в «Бобе» — пальчики оближешь. Блюда большие, красиво украшенные. И их действительно готовят непосредственно по вашему заказу, а не просто разогревают в микроволновке.

Сюда можно прийти на ужин, а можно заскочить на обед. С 12 часов по будням «Боб» работает в режиме бизнес-ланча. Вы можете выбрать обед из нескольких видов салатов, супов и горячих блюд (все свежее, готовится за пару часов до начала ланча). Время ожидания заказа — максимум 15 минут. Стоимость обеда — 170 рублей. Удобно для вечно занятых и вечно спешащих деловых людей.

Но самое главное здесь — это все-таки пиво. «Боб» — единственное место в Верхнекамье, где можно попробовать десять сортов лучшего разливного пива из Германии, Чехии и России. Импортные марки пива — чешское **Krušovice** и баварское **Noegaarden** — разливаются у себя на родине, а не в России по лицензии.

Прямо с завода привозят в «Боб» пиво «**Жигули**» (не путать с «Жигулевским») — новый бренд «Московской пивоваренной компании». Название и дизайн этикетки «Жигулей» будят ностальгию по старым добрым временам. Но само пиво не идет ни

в какое сравнение с «советским бочковым». Слабый солодовый аромат, чуть солоноватый вкус. Пены мало, но она крепкая и стойкая. Насыщенное хмелем приятное послевкусие сохраняется на удивление долго.

Гордость «Боба» — четыре сорта пива премиум-класса, произведенных на собственной фирменной пивоварне «Хрусталева», которая находится в Перми. Высокотехнологичное оборудование для пивоварни было изготовлено в Австрии. Совместно с австрийскими специалистами разработаны оригинальные сорта пива, для изготовления которых используется сырье высочайшего качества — австрийский и мюнхенский солод, жатецкий хмель (по праву считающийся лучшим в мире), специально подготовленная вода. Но главный секрет этого пива в соблюдении древних законов пивоварения. «Мюнхенский Закон Чистоты», изданный в Баварии в 1516 году Дюком Хайнрихом, предусматривал, что при варке пива могут использоваться только солод, вода и хмель. Полный процесс созревания занимает приблизительно 25 дней и проходит шесть стадий до конечного результата. Пиво получается мягким, насыщенным и невероятно легким. Употребляют его свежайшим, поскольку срок хранения напитка — всего пять суток.

Светлое легкое пиво **Helles («Хрусталева легкое»)** обладает настолько мягким вкусом, что его называют «дамским». Светлое классическое **Lagerbier** — это достаточно крепкий напиток с ярко выраженным хмелевым вкусом и ароматом, с освежающей горечью. За традиционный вкус этому пиву дали имя «**Хрусталева венское**». Употреблять его лучше в качестве аперитива или с рыбными блюдами. Поклонники полутемного **Märzen** узнают свой любимый напиток по аромату карамельного солода. Этот сорт пива удачно сочетается с цыпленком, свиной или любыми острыми блюдами. März в переводе с немецкого — март, поэтому сорт называют «**Хрусталева мартовское**». Очень темное, почти черное пиво **Schwarzbier («Хрусталева специальное»)** отличается глубоким насыщенным цветом благодаря использованию специального темного солода. Ячмень проращивают в течение 9 дней, а потом не менее суток высушивают его при температуре, достигающей 105 °С. Хмеля в это пиво добавляют меньше, чем в светлые сорта, поэтому вкус у черного пива очень мягкий.

Все эти сорта пива разливаются только в Перми, а продаются исключительно в пивных ресторанах «Боб». Еще одна новинка разработана специально к празднику «Октоберфест»: на пивоварне «Хрусталева» изготовили ограниченную партию (всего 1250 литров!) традиционного светлого пшеничного пива **Starkbier («Хрусталева согревающее»)**. Новый сорт отличается плотностью и неповторимым ароматом зрелой пшеницы и цветущих трав. Мягкое и ароматное, это пиво согревает, бодрит и поднимает настроение дождливой осенью.

Кроме того, для празднования «Октоберфеста» «Боб» закупил в Баварии уникальное пиво **Paulaner Oktoberfest**. Это янтарное сезонное пиво с насыщенной кремовой пеной и мягким ароматом хмеля. В его состав входит горная вода альпийских ледников, баварский ячменный солод, хмель из долины Халпертау, отборные дрожжи. Именно это пиво находится в бочке, которую под дружный возглас «O' zapft is'!» («Наконец, полилось!») вот уже несколько веков откупоривает мэр Мюнхена.

И даже если вы не можете назвать себя любителем пива, в «Бобе» найдутся напитки на любой вкус. Поклонники более крепких напитков оценят ассортимент бара: выбор вин, коньяка, виски и абсента в нынешнем сезоне значительно расширился. Чайная и кофейная карта удовлетворят самого разборчивого гурмана. Словом, каждому гостю «Боб» предложит все самое вкусное и самое любимое.

РЕСТОРАН «БОБ»

г. БЕРЕЗНИКИ,
ул. ПЯТИЛЕТКИ, 87А
(ТРЦ «МИЛЛЕНИУМ»)
ТЕЛ.: (3424) 29-92-40

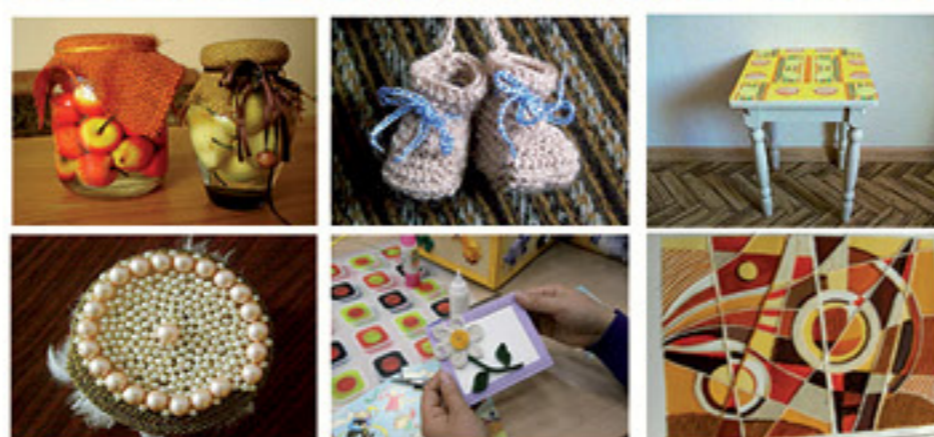
Цены

Рыбная горка под пиво — 180 руб.
Тарелка мясных деликатесов — 350 руб.
Крем-суп из белых грибов — 180 руб.
Солянка мясная — 140 руб.
Салат «Цезарь» с креветками — 220 руб.
Салат «Альпийский» с перепелиными яйцами — 109 руб.
Жареный каманбер в хрустящей панировке — 280 руб.
Начос с мексиканской сальсой — 160 руб.
Корейка молодого барашка с кускусом — 410 руб.
Домашние колбаски из говядины с душистыми травами — 260 руб.
Пиво «Хрусталева специальное», темное — 160 руб.
Пиво «Хрусталева согревающее», светлое крепкое (0,5 л) — 170 руб.
Пиво Krušovice (0,5 л) — 190 руб.



Хобби и увлечения прекрасно восстанавливают душевное равновесие, так что пришло время вспомнить про забытую коллекцию пивных пробок, заброшенную вышивку или недоученный английский. А еще лучше — займитесь каким-нибудь интересным делом со своими детьми. Педагогический эффект от совместного творчества будет намного выше, чем от родительских нотаций.

Множество идей для домашнего рукоделия — на сайте <http://www.diy.ru/hand-made>



РАЗВИВАЮЩИЕ ИГРУШКИ
ВУНДЕРКИНД

Деревянные игрушки
от 0 до 8 лет



г. Соликамск, ул. 20 лет Победы 99А
(ТЦ «Бисмарк»), 2 этаж
тел.: 8-908-25-98-774
solikamsk.wkind.ru

Игрушки системы «Вундеркинд» вырабатывают самостоятельность мышления, развивают сенсорику, аналитические способности и логику, чтение и письмо, пространственное мышление, память и воображение. «Вундеркинд» поможет вашему малышу прожить период дошкольного детства ярко и с максимальной пользой для будущей жизни. Чтобы приобрести развивающие игрушки «Вундеркинд» в Соликамске, не обязательно приезжать в магазин. Вы можете подобрать и заказать любую заинтересовавшую игрушку в каталоге нашего интернет-магазина solikamsk.wkind.ru.



Регина ВАЛЕЕВА,
мультибрендовый магазин Podium
(г. Березники):

— Лучшее спасение от осенней депрессии — это работа, особенно любимая. К счастью, моя работа и мое хобби совпадают, поэтому мне скучать не приходится. Если есть свободное время, то мы стараемся придумать что-нибудь новенькое для наших покупателей — акции, скидки, подарки. Таким образом, я постоянно занята любимым делом. И на хандру времени просто не остается.



Еще пять рекомендаций,

которые помогут вам побороть осеннюю хандру

1 Высыпайтесь

Депрессия вообще приходит только к тем, кто недостаточно отдыхает. Попробуйте не засиживаться перед телевизором до ночи. Не планируйте ничего на утро выходного дня. Увидите — после недели такого «постельного режима» настроение будет не хуже отпускного.

2 Гуляйте

Возьмите себе за правило гулять вечером не менее 45 минут. Только нужно все время ходить, а не стоять или сидеть на месте — так дыхание станет глубже, а вместе с осенним сплинот уйдут хронические насморки и простуды. Можно при этом выполнять любую дыхательную гимнастику.

3 Добавьте перца!

В самом буквальном смысле. Осенью не возбраняется обильнее приправлять свои кушанья солью и пряностями — луком, чесноком, имбирем, хреном, петрушкой и т.п. Вместе с ними «будят» энергию кофе, чай и биостимуляторы. Настойки лимонника и элеутерококка не только бодрят, но и укрепляют иммунитет.

4 Установите правило «моего часа»

Договоритесь с родными и близкими, а главное — с собой, что один час в день вы будете посвящать только себе, независимо ни от каких условий и не делая исключений ни для кого. В этот час можно заняться чем угодно — читать, играть в компьютерные игры, в конце концов, просто лежать, глядя в потолок!

5 Начните запасаться новогодними подарками

Если приступить к поиску подарков загодя, вы с большей вероятностью сможете купить что-то действительно интересное, ценное и желанное. А сам процесс неторопливого поиска подарков к Новому году наполнит сердце ожиданием праздника. И настроение улучшится!



Всем найдется свое место!

Можно ли объединить под одной крышей домашний уют и атмосферу яркого праздника? Завсегда и соликамского гостинично-развлекательного комплекса «Пингвин» знают ответ на этот вопрос.

«Пингвин» начал работать три года назад в уединенном, экологически чистом уголке Соликамска. Концепция заведения предполагала наличие двух принципиально разных форматов: гостиницы и развлекательного центра. При этом гости, которые приезжали в «Пингвин» развлекаться, не должны были мешать постояльцам гостиницы. Оказалось, это вполне осуществимая задача.

Гостиница расположилась на втором этаже комплекса. В ней всего десять номеров. По международной классификации «Пингвин» относится к мини-отелям — это заведение с почти домашней атмосферой, где каждого гостя здесь знают по имени, учитывают его привычки и индивидуальный ритм жизни и работы. Обстановка в номерах напоминает интерьер уютной квартиры. Здесь есть все, что необходимо для спокойного и комфортного проживания: удобная мебель, телефон, телевизор, ванная комната с душевой кабиной, холодильник, кондиционер. При этом за удобства не придется переплачивать: стандартный одноместный номер в «Пингвине» стоит 900 рублей в сутки, люкс — 2400 рублей. Это значительно дешевле, чем в других отелях города.

Деловые люди и госслужащие, посещающие Соликамск по работе, полюбили «Пингвин» за гостеприимство и безукоризненное обслуживание. Многие зарубежные специалисты, которые приезжают на градообразующие предприятия Верхнекамья, к удивлению встречающих, требуют поселить их именно в этой гостинице.

**Ваши гости и партнеры по бизнесу
будут чувствовать себя в «Пингвине»
вполне комфортно.**

Весь первый этаж комплекса — это территория развлечений. В ресторане на 64 места играют свадьбы, празднуют юбилеи, проводят корпоративные вечера. Основу меню составляют оригинальные блюда европейской и русской кухни. Месяц назад ГРЦ «Пингвин» получил первую премию городского кулинарного конкурса, приуроченного ко Дню туриста. Председатель жюри, ресторатор из Перми, признался — такие вкусные каши в горшочках не готовят даже его повара.

Рядом с обеденным залом расположены детский клуб и зал для боулинга. Пока малыши под присмотром спецперсонала с

азартом штурмуют аттракционы и игровые комплексы, рисуют, лепят, складывают пазлы и строят города, родители могут наслаждаться ужином в ресторане. А могут перенести трапезу за столы боулинга и покатать шары вместе с детьми. Две дорожки оборудованы поднимающимися бортиками, которые не дают шару сильно отклониться от правильной траектории — чтобы удовольствие от игры получили даже самые маленькие участники.

В двух просторных игровых залах проходят детские дни рождения. Здесь все по-настоящему: гости в ярких колпачках, летучие воздушные шары, смешные клоуны, фокусы и танцы, веселые конкурсы и сладкий стол. Сотрудники «Пингвина» провели несколько сотен мероприятий для детей всех возрастов и знают, как сделать именины вашего ребенка волшебным, радостным и незабываемым праздником.

**Все чудеса и сюрпризы для ваших
детей собраны в пакетном предложении
«Ваш лучший День рождения».
Для взрослых разработаны
аналогичные комплексные
предложения — «Банкет без хлопот» и
«Корпоратив на 100%».**

Гостинично-развлекательный комплекс «Пингвин» не перестает удивлять своих настоящих и будущих гостей. А самое главное — здесь каждому предлагают именно то, что нужно. Ничего лишнего — только забота, внимание и сервис по высшему разряду.

г. Соликамск,
ул. Свободы, 66
(район «Дубрава»)
администратор: (34253)
9-00-53, 4-38-40
бронирование номеров:
(34253) **4-30-65**
E-mail: pingvinsol@mail.ru



	ФИРМА, АДРЕС	ПРЕДЛОЖЕНИЕ	ПРИМЕЧАНИЕ
АВТОСТРАХОВАНИЕ			
	<p>ОАО «РСТК» г. Березники, ул. Ленина, 47, оф. 231 тел.: (3424) 26-25-97 г. Соликамск, ул. Советская, 56А, тел.: (34253) 7-02-01 г. Пермь, ул. Орджоникидзе, 61, тел.: (342) 201-74-76 info.perm@rstk.ru</p>	<p>ТОЛЬКО СТРАХОВАНИЕ — И НИЧЕГО ЛИШНЕГО Предоставление полного спектра страховых услуг для юридических и физических лиц Работаем по губернаторскому проекту «Добровольное медицинское страхование» Работаем с СРО в различных отраслях КАСКО + ОСАГО</p>	<p>Приглашаем к сотрудничеству агентов и брокеров Лицензия С 1852 50 от 17.03.2010 г.</p>
	<p>Центр страховых услуг г. Березники, ул. Юбилейная, 1, офис 402, 4 этаж. тел.: (3424) 26-35-88, 8-951-925-90-59, 8-904-845-05-81 e-mail: centerins@yandex.ru</p>	<ul style="list-style-type: none"> • все виды страховых услуг • подбор наиболее выгодных условий • КАСКО + ОСАГО 	<p>Широкий выбор страховых компаний в одном месте: ВСК, РОСГОССРАХ, РОСНО, УРАЛСИБ, МСК, РОСТРА, ИНГОССТРАХ, МАКС, ZURICH</p>
АВТОУСЛУГИ			
	<p>Автомойка «Аркада» г. Березники, ул. Тельмана, 1 тел./факс: (3424) 25-78-87 (с 8.00 до 21.00) ул. Березниковская, 37 тел.: (3424) 23-97-19 8-901-268-97-19 (круглосуточно)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • полировка стекол • консервация двигателя • бесконтактная мойка • профессиональная чистка салона • мойка двигателя • полировка кузова • обработка кузова воском • предпродажная подготовка 	<p>Наномойка 1 этап — бесконтактная мойка 2 этап — мойка наношампунем 3 этап — турбо-сушка</p>
	<p>Автостудия «6 бокс» г. Соликамск, ул. Советская, 56 (ТЦ «Гостиный двор»), бокс № 6 тел.: (253) 4-89-79 8-902-79-85-918</p>	<ul style="list-style-type: none"> • установка дополнительного электронного оборудования • установка сигнализации с сохранением гарантии автосалона 	<ul style="list-style-type: none"> • центральный замок • электрозамок багажника • магнитолы, акустика • шумоизоляция • тонировка профессиональной американской пленкой
МЕБЕЛЬ			
	<p>ООО «Содружество» г. Соликамск ул. Энергетиков, 36 (бывший СПОАТ) тел.: (34253) 9-09-59 9-01-09, 8-902-83-98-919</p>	<p>изготовление мебели по индивидуальным проектам</p>	<ul style="list-style-type: none"> • встроенная мебель • корпусная мебель • офисная мебель • работа с любыми материалами
НЕДВИЖИМОСТЬ			
	<p>АН «Титул» г. Березники ул. Красноборова, 7 тел.: (3424) 23-61-69 23-58-78</p>	<p>СРОЧНЫЙ ВЫКУП ЖИЛЬЯ • все операции с недвижимостью • все виды жилищных программ</p>	<p>все предложения здесь: www.an-titul.ru</p>
ОБОРУДОВАНИЕ			
	<p>ООО «Климатис» г. Соликамск, ул. Энергетиков, 36, оф. 3 e-mail: klim_atis@mail.ru тел./факс: (34253) 4-18-22, 8-951-93-50-415</p>	<ul style="list-style-type: none"> • системы кондиционирования воздуха • системы вентиляции 	<ul style="list-style-type: none"> • проектирование, монтаж, поставка, обслуживание, ремонт • заключаем договора с организациями и частными клиентами
	<p>ООО «Метроникс» г. Березники, ул. Гагарина, 32, оф. 1 тел.: (3424) 23-29-36, 8-950-458-42-30</p>	<ul style="list-style-type: none"> • поставки газоаналитического оборудования фирмы OLDHAM (переносные и стационарные газоанализаторы), • гарантийное и постгарантийное обслуживание, • услуги по ремонту, поверке всех видов приборов КИПиА 	<p>лицензия №007333-Р от 11.03.2011 г.</p>
СТРОИТЕЛЬСТВО И РЕМОНТ			
	<p>Магазин стройматериалов «Большой» г. Соликамск, ул. Энергетиков, 36 Тел.: (34253) 4-85-30</p>	<p>ОСЕННИЕ ЦЕНЫ НА ПРОФНАСТИЛ! Оцинкованный 3 метра 700руб. 635руб. 6 метров 1450 руб.—1270 руб. Окрашенный 3 метра 900 руб.—780руб. 6 метров 1750 руб.—1560руб.</p>	<p>Доставка профнастила 6 м за наш счет</p>
ТУРИЗМ И ОТДЫХ			
	<p>Агентство отдыха без виз «+30 по Цельсию» г. Соликамск, ул. Советская, 45а тел.: (34253) 4-96-95, 8-951-92-73-130 www.303030.ru</p>	<p>Пляжный отдых в 30 странах мира Россия, Украина, Египет, Турция, Таиланд, Черногория и др.</p>	<p>Скидки до 9% от ведущих туроператоров Открыта продажа на новогодние туры</p>



НИЧЕГО ЛИШНЕГО — ТОЛЬКО БИЗНЕС!

**Выгодный пакет услуг
для корпоративных клиентов**

- > Ежемесячный платеж — 999 рублей*
- > Пакет включает наиболее востребованные банковские услуги



БИНБАНК

г. Березники, ул. Ломоносова, 92

(3424) 23 43 97

*Платеж взимается авансом за 3 месяца на сумму 2997 рублей. Пакет включает следующие услуги: открытие расчетного счета, подключение к системе удаленного доступа, регистрацию сертификата ключа электронно-цифровой подписи, прием и пересчет наличных, ведение счета, электронные платежи, заверение карточки с образцами подписей. Генеральная лицензия Банка России №2562. Реклама ОАО «БИНБАНК».



POLARIS®

на правах рекламы



**ЛУЧШИЕ
ИННОВАЦИИ ПО САМЫМ
ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ**

A	B	C	D	F
600 PRO-RMK 155	800 PRO-RMK 155	800 RMK ASSAULT 155	800 SWITCHBACK ASSAULT 144	800 SWITCHBACK PRO-R
418 950*	502 950*	502 950*	513 450*	523 950*

- 🇺🇸 Уникальная двухрежимная система защитит ваш снегоход от угона или несанкционированных действий **A B C D F**
- 🇺🇸 Подвеска PRO-RIDE - первая настоящая эффективная подвеска прогрессивной жесткости **F**
- 🇺🇸 Проверенная в гонках передняя подвеска - на 20% меньше усилия на руль **D F**
- 🇺🇸 Сухой вес всего 195,5 кг **A B**
- 🇺🇸 Задняя подвеска на витых пружинах **A B C**
- 🇺🇸 Интегрированная защита туннеля, возможность установки гусеницы с грунтозацепом до 4,5 см **D F**
- 🇺🇸 Шарнирные втулки задней подвески - снижение трения на 50% **F**
- 🇺🇸 Руль PRO-TAPER - высокоточная алюминиевая конструкция **A B C D**
- 🇺🇸 Сверхлегкая модульная рама PRO-RIDE **A B C D F**

🇺🇸 **MADE in USA**
ГАРАНТИЯ 2 ГОДА

* Указанная специальная цена является минимальной рекомендованной розничной ценой и может быть увеличена на стоимость доставки из Санкт-Петербурга до Вашего региона.

официальный дилер POLARIS

АВТОБУМ

ул. Березниковская, 35

тел.: 8 (3424) 26-64-89, 8-902-47-17-501