

Тема номера:  
**БУДУЩЕЕ**

Как начать новую жизнь  
с нового года? ...38

Как не забыть  
о запланированных делах? ... 42

ДЕКАБРЬ

2011 (71)

# ДЕЛОВО

**НС**

## ПРЯМАЯ РЕЧЬ

**33** С чем ассоциируется  
бизнес  
у предпринимателей  
Березников и Соликамска

## ЖИЗНЬ

**52** Десять способов  
провести  
новогодние каникулы  
интересно и с пользой

**Татьяна ДИМИТРОВА:**

**«САМЫЙ ДОРОГОЙ АКТИВ  
МОИХ КОМПАНИЙ — ЛЮДИ»**

**стр. 30**





ugodno.ru  
что. где. как.

Достоверный источник  
информации для ваших  
клиентов

[www.ugodno.ru](http://www.ugodno.ru)



# Тема номера: БУДУЩЕЕ



## 38 ПЛАНЫ

New Year Resolution. Как составить новогоднее обязательство и сделать его инструментом перемен?



## 42 ИНТЕРНЕТ

Александр ГРИГОРЕНКО рассказал об инструментах, которые помогают ему не забывать о запланированных на будущее делах и проектах.



## 46 СЕМЬЯ

Как предприниматели Березников и Соликамска представляют судьбу своих детей?



## 5 ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Все течет, все изменяется. Перемены неизбежны, как сама жизнь. С нового года «Дело НС» меняет формат и периодичность выхода.



## 6 ПРОЕКТЫ

Малый бизнес Пермского края остался без краевых грантов и субсидий процентных ставок по кредитам в 2012 году.



## 7 НЕДВИЖИМОСТЬ

Правительство Пермского края разработало программу переселения граждан из ветхого и аварийного жилья в Березниках и Соликамске.



## 10 ТРАНСПОРТ

Скоростная автодорога Березники — Соликамск внесена в перечень объектов, строительство которых начнется в 2012 году.



## 13 НАША МАРКА

Модернизация производства позволила производителю натурального лимонада из Красновишерска выйти на рынок Березников.



## 14 ПЕРСПЕКТИВЫ

Соликамск стал одним из трех населенных пунктов в Пермском крае, где планируется оборудовать пассажирский причал для круизных теплоходов.



## 16 ФИНАНСЫ

Химический холдинг «УралХим» отказался от услуг березниковского телеканала «Астер».



## 30 ЛИЦО КОМПАНИИ

Директор компаний «Дита Росс» и «ЛегоСтил» Татьяна ДИМИТРОВА считает сотрудников самым дорогим активом своего бизнеса.



## 33 ПРЯМАЯ РЕЧЬ

«Дело НС» предложил Николаю МЕЛЬНИКОВУ (группа компаний «Капита») и Анастасии МИХАЙЛОВОЙ (клиника «Зубные феи») поделиться своими ассоциациями о бизнесе.



## 52 ЖИЗНЬ

«Дело НС» предлагает десять способов провести новогодние каникулы с максимальной пользой и настроиться на насыщенную, интересную жизнь.



## ИНДЕКС ЛЮДИ И КОМПАНИИ

### А-Д

Марина АБДРАХМАНОВА .....31  
Ирина АДЫГЕЗАЛОВА .....47  
Глеб АРХАНГЕЛЬСКИЙ...9  
Марина АХМЕТОВА .....9  
Ася БАРЫШЕВА .....8  
Василий БАСАРГИН .... 7  
Константин БЕЛЯЕВ ....21  
Лена БЕРЛИН .....9  
Павел БЛУСЬ .....7  
Кирилл БОРОВИКОВ .....9  
Марина ВЛАДЫКИНА ...9  
Олег ВЬЮГИН .....20  
Наталья ВЯТКИНА ...15  
Алексей ГАРАНИН ...9  
Людмила ГИЛЁВА ...10  
Владимир ГРЕБЕНЮК ...6  
Александр ГРИГОРЕНКО .....42  
Татьяна ДИМИТРОВА ...30  
Владимир ДИНГЕС ...46  
Дмитрий ДИНГЕС ...46  
Юлия ДОЛГИНА ...31  
Станислав ДОЛГИРЕВ ...21

### Е-К

Наталья ЕМЕЛЬЯНОВА .....8  
Ирина ЁЛОХОВА .....9  
Максим ЕМЕЛЬЯНОВ ...24  
Светлана ИВАНОВА .....8  
Валентина КАЛАЧ .....13  
Анатолий КИБУКЕВИЧ...15  
Юрий КОЖЕВНИКОВ ...20  
Олег КОЛПАКОВ .....16  
Николай КОРОТАЕВ .....28  
Денис КРУТЯКОВ .....17  
Василий КУЛИКОВ .....9  
Александр КУТЮХИН .....26

### Л-П

Наталья ЛЕОНТЬЕВА ...23  
Эдуард МАСЛЕННИКОВ .....21  
Сергей МАТВЕЕВ .....22  
Николай МЕЛЬНИКОВ .....33  
Анастасия МИХАЙЛОВА .....9, 33  
Екатерина МОРГУТОВА .....6  
Артур МУХАМЕТГАЛИМОВ ...48  
Фания МУХАМЕТГАЛИМОВА ...48  
Дмитрий НОВИКОВ .....10  
Светлана ОБОЯНСКАЯ .....50  
Сергей ОВЧИННИКОВ .....22  
Иннокентий ПЕРЛОВ .....15  
Анатолий ПУТИН .....14  
Галина СОЗИНОВА .....22  
Аркадий СУСЛОВ .....15  
Ольга ХАБИБУЛЛИНА ...31  
Елена ЧАЗОВА .....9  
Светлана ЧАШЕЧКИНА ...9  
Анастасия ЧЕСНОКОВА ...31  
Лариса ЧЕЧУЛИНА .....31  
Николай ШЕРСТОБИТОВ ...26

### 1-Z

Салон Body Center .....55  
Агентство Education+ ...19  
INCANTO Home .....18  
Салон красоты YouNeed .....58

### А-Д

ООО «Автосила» .....26  
Ювелирная компания «Алмаз» .....57  
Туристическая компания «Арго» .....15  
ТД «Белком» .....21  
Телекомпания «Березники ТВ» .....16  
Магазин «Большой» .....58  
Языковой центр «Британия» .....8  
Телекомпания «ВЕТТА» .....17  
Центр туризма «Виза Плюс...» .....15  
Инвестиционная компания «ВИТУС» .....24  
Автосалон «Гарант-Н» ...21  
ООО «Горавтотранс» ...10  
Компания «ДатаКит» .....9  
ООО «Дита Росс» .....30

### Е-Л

ТЦ «Европа» .....21  
ООО «Зубные феи» .....9, 33  
ООО «Институт Промгражданпроект» ...56  
Группа компаний «Калита» .....33  
Компания «КлимАтис» .....58  
Фирма «Компаньон» ...58  
ООО «Компторг» .....9  
ООО «Континенталь» .....23  
МУ ТРК «Кунгур» .....17  
ООО «ЛегоСтил» .....30  
Турагентство «Лучший отдых» .....49

### М-О

МДМ Банк ОАО .....20  
ООО «Мобильный маркетинг» .....9  
«Группа магазинов ОВС» .....11  
Турагентство «ОСА-tour» .....50

### П-Т

Сеть турагентств «Планета» .....49  
ООО «ПМК-11» .....10  
МКУП «Полигон ТБО г. Березники» .....26  
ООО «Пульсар» .....36  
Телекомпания «Регион» .....17  
Горпищекомбинат «Русские сладости» .....27  
Русская страховая транспортная компания ...58  
Салон «Свадьба под ключ» .....58  
ООО «Си Эл Эф Продакшен» .....9  
ООО «СК-Химспецстрой» .....26  
МЧУП «С-Медиа» .....17  
Телекомпания «Соликамск ТВ» .....17  
Компания «Содружество» .....58  
Бюро туризма «Спутник» .....60  
ООО «Строймаркет» ...22  
ТК «Строймаркет» .....11  
Магазин «Строймаркет... Агроснаб» .....45  
ООО НПТК «Супротек» .....28  
АН «Титул» .....23, 58

### У-Я

ОАО АКБ «Урал ФД» ...8  
ООО «Уралкерамика» .....37  
ООО «Уралэнергострой г. Березники» .....36  
ООО ПК «Элком» .....27  
Компания «Эльф» .....12

### декабрь 2011 (71)

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](mailto:armen@petrosian.ru)  
[www.petrosian.ru](http://www.petrosian.ru)

### Выпускающий редактор:

АННА ШТАЕР  
[ashtaer@gmail.com](mailto:ashtaer@gmail.com)

### Редакция:

НАТАЛЬЯ КОШКИНА  
[natalycat115@gmail.com](mailto:natalycat115@gmail.com)

### Фотографии:

ЛЮДМИЛА ШМЕЛЬКОВА  
МАКСИМ ТАТАРИНОВ

### Компьютерный дизайн и верстка:

ОЛЬГА БЕССОНОВА

### Корректор:

НАТАЛЬЯ НОВИКОВА

### Рекламный отдел:

ЕЛЕНА ГРАБЕВНИК  
[eg.delons@gmail.com](mailto: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 1700 экз. Заказ № 969

Подписано в печать 20.12.11

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



На обложке: Татьяна ДИМИТРОВА  
Фото: Максим ТАТАРИНОВ

«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 Михальча» (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» (Чернышевского, 13), кафе «Виктория» (Молодежная, 19), кафе «У Солохи» (Северная, 82), кафе «Ели-пили» (Северная, 46), автотехцентр «Подкова» (Молодежная, 8), автомойка «ОВС» (Энергетиков, 36), автомойка «Макси-автотехцентр» (Коммунистическая, 31/1), кафе Chocolate (Всеобуча, 88)



# МЫ ЖДЁМ ПЕРЕМЕН!

Эта редакционная статья — самая необычная из порядка пятидесяти, которые я как главный редактор написал за 7 лет существования нашего журнала. Этот номер «Дело НС» — последний в том виде, в котором вы привыкли его получать.



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

**В** новый год выгодно входить со свежими решениями. Обновления тоже лучше начинать с нового года. Решение, как ни странно, было принято легко. Я слишком долго размышлял над тенденциями развития малого бизнеса в Березниках и Соликамске. Со многими иллюзиями мне пришлось расстаться.

Теперь я обладаю дорогим (в буквальном смысле слова, по затраченным личным средствам) опытом, и хорошо представляю, что нужно малому бизнесу наших городов, насколько он нужен нашей местной власти. Многочисленные поездки по стране и за рубеж, участие в бизнес-форумах, общение с десятками предпринимателей со всей страны, позволили мне составить четкое представление о будущем малого бизнеса в городах, подобных нашим.

Много раз со страниц журнала и в своих выступлениях я говорил о надвигающихся кардинальных переменных, которые заденут все ниши нашего предпринимательства. Можно сколько угодно успокаивать себя и стараться не замечать проявлений этих тенденций. Мы вступаем в пору, когда выживать будут самые креативные, самые эффективные и производительные.

Тем, кто считает, что у нас-то все будет по-прежнему, что стремительные перемены обойдут стороной славных предпринимателей Верхнекамья, я желаю успехов. Мы больше ждать не хотим, поэтому начинаем перезагрузку журнала.

Со следующего года журнал изменит формат и периодичность выхода. Мы постараемся сохранить то положительное, что накопили за эти годы. Станем более прагматичными и, в хорошем смысле этого слова, циничными. Времена наступают такие.

С Новым годом вас! С новыми идеями и решениями!



## Без поддержки

**М**алый бизнес Пермского края остался без краевых грантов и субсидий процентных ставок по кредитам в 2012 году.

Программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Пермском крае на 2012-2014 годы» 1 декабря так и не была принята депутатами Законодательного собрания. Представители Контрольно-счетной палаты не согласились с представленными показателями и предложили доработать концепцию программы. Об этом «Делу НС» сообщили в министерстве торговли и развития предпринимательства Пермского края.

Следующий созыв ЗС сможет приступить к рассмотрению документа не раньше февраля 2012 года. После принятия программы развития малого предпринимательства потребуется внести поправки в бюджет и перераспределить остатки. Таким образом, деньги на развитие малого бизнеса будут выделены лишь в 4 квартале следующего года.

### ЦИФРЫ

В рамках программы поддержки предпринимательства 2008-2011 гг. создано **24** тыс. рабочих мест, стоимость создания каждого **11** тыс. рублей.

В проекте концепции программы на 2012-2014 гг. планируется создать **60** тыс. рабочих мест, стоимость создания каждого — **8,5** тыс. рублей. Общий объем финансирования программы — **600** млн рублей, средства краевого бюджета — **280** млн рублей, из федерального бюджета — **320** млн рублей.



**Владимир Гребенюк,**  
депутат Законодательного собрания Пермского края I созыва:

— В бюджете на 2012, 2013 и 2014 годы мероприятия на реализацию данной программы не заложены, следовательно, программа

будет реализовываться за счет профицита или неосвоенных средств.

**Екатерина Моргутова,**  
заведующий сектором потребительского рынка Управления экономической политики администрации Соликамска:



— Программа по поддержке малого и среднего бизнеса в Соликамском городском округе действует до 2012 года. Все программные мероприятия утверждены и обеспечены финансированием в рамках городского бюджета. Будем надеяться, что краевая программа развития МСП на 2012-2014 годы все-таки будет одобрена и принята, тогда появится дополнительная возможность поддержки и финансирования малого предпринимательства на уровне края.





## В ожидании «ветхой» программы

**Д**о конца года правительство Пермского края надеется внести в Законодательное Собрание региона концепцию программы переселения граждан из ветхого и аварийного жилья в Березниках и Соликамске.

Об этом в своем блоге написал министр регионального развития Пермского края **Павел Блусь**. Параллельно с этим будет разрабатываться собственно программа — с тем, чтобы до конца февраля 2012 года решить вопросы с включением предложений Пермского края в федеральный бюджет.

Незадолго до этого министр сообщал об одном принципиально важном моменте во всей эпопее с глобальным финансированием переселения: министр регионального развития **Василий Басаргин** подтверждает намерения своего министерства добиваться «выделения финансирования из федерального бюджета в равной доле к объемам финансирования со стороны «Уралкалия» и Пермского края». Планируется, что в декабре текст соглашения о взаимодействии между Минрегом

РФ, Пермским краем, ОАО «Уралкалий», а также муниципалитетами Березников и Соликамска по переселению граждан из аварийного жилищного фонда в Березниках и Соликамске будет подписан.



**Андрей Рыков,**  
заместитель главы администрации  
Соликамска по ГКХ:

— Переговоры на эту тему действительно идут практически в постоянном режиме, но также постоянно возникают и определенные сложности в согласовании условий финансирования.

Но даже если соглашение все-таки будет подписано до конца нынешнего года, собственно перечисление средств муниципалитетам вряд ли начнется раньше 2013 года.

Пока нет программы, сложно говорить, на каких условиях будет вестись ее реализация. Скорее всего, федерация выберет уже испытанный на Фонде содействия реформированию ЖКХ способ: средства придут в муниципалитет, который в дальнейшем и будет заниматься организацией конкурсных процедур по выбору подрядчика-застройщика, а также возьмет на себя контроль над исполнением проекта на местах, отчитываясь параллельно о происходящем перед краем и федерацией.

Понятно, что подрядчик в этом случае будет выбирать не один — сумма планируется достаточно большая, речь идет о нескольких миллиардах, к тому же, на сегодняшний день определена очень привлекательная стоимость квадратного метра для застройщика. Так что местным строительным компаниям будет за что бороться...

### ЦИФРЫ

Предполагаемая сумма инвестиций по проекту составляет **10 млрд 357 млн** рублей.

На эти деньги планируется переселить **5850** семей в городе Березники и **1860** семей в Соликамске.

Всего предстоит ликвидировать аварийный жилищный фонд общей площадью **346** тыс. кв. метров.





В начале 2011 года банк «Урал ФД» объявил о том, что наступающий год будет годом особого внимания к предпринимателям. Была открыта программа «Пять шагов навстречу предпринимателям».

## БАНК «УРАЛ ФД» ЗАВЕРШИЛ ПРОЕКТ «СЕМИНАРЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА»

В рамках этой программы с февраля 2011 года банк «Урал ФД» приступил к выдаче новых кредитов для малого бизнеса в Березниках и Соликамске, предложив предпринимателям этих городов линейку из шести видов кредитов. Два месяца спустя, в мае «Урал ФД» открыл центр кредитования малого бизнеса и предпринимателей на территории бизнес-парка «Морион». Помимо кредитования, сегодня в центре осуществляется комплексное банковское обслуживание малого и среднего бизнеса. Кроме того, с мая максимальная сумма кредита для малого бизнеса была увеличена до 10 млн руб. Предлагая кредитные продукты, специалисты «Урал ФД» стараются учитывать основные потребности представителей сегмента малого бизнеса: подбор индивидуального графика погашения основного долга; возможность досрочного погашения кредита без штрафных санкций; отсутствие требования независимой оценки залогового имущества; возможность получить предварительное решение банка, не собирая полный пакет документов.

Впрочем, удобные условия и выгодные кредиты — это еще не все. Идя навстречу своим клиентам, банк «Урал ФД» не просто выдает финансы, и дает возможность научиться тому, как правильно распорядиться этим ресурсом. В рамках программы «Пять шагов навстречу предпринимателям», во втором полугодии специалисты «Урал ФД» пригласили своих клиентов на серию семинаров с участием лучших бизнес-тренеров России и Пермского края. Темами выступлений стали самые актуальные вопросы малого бизнеса: «Как увеличить выручку и доходность», «Как правильно распорядиться рекламным бюджетом», «В чем секрет грамотного управ-

ления» и др. Посещение этих семинаров позволило предпринимателям получить не только практические инструменты решения самых различных проблем, с которыми они сталкиваются в работе, но и повысить эффективность своего бизнеса.

Первый семинар состоялся 30 сентября-1 октября. Проект дебютировал с обучающей программы **Аси Барышевой** «Эффективные продажи. Как продать слона?». В семинаре приняли участие представители компаний малого бизнеса и индивидуальные предприниматели из Перми и Березников. На примерах из собственного бизнеса участники рассмотрели этапы подготовки и заключения сделки, определили, как правильно работать с сомнениями и возражениями клиентов, как правильно выстраивать технологию продаж. Участники высоко оценили образовательное мероприятие, проведенное банком. «Очень ценно, что есть инструменты, готовые к внедрению с завтрашнего дня» — такой отзыв оставила в анкете обратной связи **Наталья Емельянова**, директор языкового центра «Британия».

11 октября состоялся второй семинар из серии — «Эффективное проведение интервью при подборе персонала». Автор семинара — **Светлана Иванова** — сертифицированный менеджер по персоналу рассказала участникам, как подбирать персонал и не ошибаться. На семинаре предприниматели получили 10 нестандартных и редко используемых инструментов оценки кандидатов и имели возможность освоить технологию проведения интервью на топовые должности.





Отзывы участников лишней раз свидетельствуют о востребованности и актуальности всех семинаров:

*Хочешь привлечь хорошего клиента, о котором мечтал долгое время, обращайся — действует!*

**Татьяна Бобошина, директор ООО «Эсмарт»**

*Системный подход, обзор с самого начала темы. Много примеров с разбором реальных кейсов из зала. Весьма доступно и полезно! Будем внедрять!*

**Алексей Гаранин, директор компании «ДатаКит»**

*Я двигаюсь в заданном направлении к цели — знаю, что мне надо двигаться на «юг». Мне было указано это направление. А тренинг — это как компас, по которому я сверяю: верно ли я двигаюсь!*

**Светлана Чашечкина, исполнительный директор ООО «Си Эл Эф Продакшн»**

*Очень качественный тренинг. Позволяет освежить забытые знания. На практике (в игровой форме, моделировании) не только закрепить старый, но и новый материал. Во время тренинга появилась масса новых идей и способов их реализации.*

**Василий Куликов, директор ООО «Компторг»**

*На простых и понятных примерах объясняются основные принципы получения и оценки объективной информации о кандидате. Технологии применимы в любом секторе бизнеса.*

**Марина Владыкина, ООО «Мобильный маркетинг»**

*Это надо знать самим предпринимателям, а не надеяться на рекламщиков.*

**Анастасия Михайлова, директор ООО «Зубные феи»**

Последним мероприятием октября в рамках проекта стал семинар «Финансирование бизнеса: обоснование и управление». Собственники и руководители предприятий малого бизнеса смогли вместе с ведущими **Ириной Ёлоховой** и **Мариной Ахметовой** найти ответы на важные вопросы, касающиеся инвестиций, привлечения заемных средств и управления капиталом. Сложные вопросы были раскрыты с помощью конкретных доступных примеров, простых и прозрачных схем.

Череду ноябрьских семинаров проекта открыл известный бизнес-тренер **Сергей Логачев**. Он представил слушателям программу «Практические задачи управления». Участники семинара имели возможность определить личный стиль управления, найти способ решения конфликтных ситуаций в процессе руководства, проанализировать отношения в подразделениях предприятия, определить, как мотивировать коллектив и отдельных сотрудников.

25 ноября прошел последний семинар проекта. Ведущий эксперт в области управления временем, единственный в России и один из 25-ти человек в мире обладатель звания Microsoft Most Valuable Professional в области Outlook **Глеб Архангельский** провел обучающий курс «Тайм-менеджмент для первых лиц: как успевать жить и работать». В рамках семинара тренер поделился опытом, как найти в своем рабочем дне 1,5-2,5 дополнительных часа и выстроить комфортный график рабочей нагрузки.

Необходимо отметить, что Ирина Ёлохова, Марина Ахметова и Сергей Логачев проводили свои семинары не только в Перми, но и в Березниках. Также для предпринимателей Верхнекамья было про-

ведено два дополнительных семинара «Активные продажи» **Елены Чазовой** и «Создание бренда. Построение коммуникационной стратегии» с участием **Лены Берлин** и **Кирилла Боровикова**.

Данные обо всех тренерах семинаров можно найти на сайте проекта [www.bankforbusiness.ru](http://www.bankforbusiness.ru).

Подводя итог, хочется отметить, что предприниматели Перми и Пермского края приняли и по достоинству оценили проект. Это закономерно, ведь в любом бизнесе, даже самом эффективном, всегда есть место, чтобы сделать шаг вперед к улучшению, развитию, росту. Получить новый результат можно, только делая что-то новое. Чтобы стать успешнее, нужно начать что-то менять: в себе, в своей жизни, в своей компании.

Запуская проект «Семинары для малого бизнеса» банк Урал ФД хотел показать предпринимателям, что и в каких сферах они могут улучшить, как скорректировать свою деятельность, чтобы рос бизнес, открыть возможности и пути развития.

Все семинары 2011 года уже завершились, но на этом общение с нашими экспертами не заканчивается. В ближайшее время на сайте проекта [www.bankforbusiness.ru](http://www.bankforbusiness.ru) появится рубрика «Вопрос эксперту», где представители малого и среднего бизнеса смогут задать вопросы и проконсультироваться со специалистами о проблемах, с которыми сталкиваются в своем бизнесе.

В 2012 году проект «Семинары для малого бизнеса» решено продолжить.





## Шире, быстрее... Сложнее

**В** середине ноября Законодательное Собрание Пермского края приняло в первом чтении изменения в краевую инвестиционную программу автодорожного строительства. Для Березников и Соликамска в этом документе особо важен один пункт: автомобильная дорога Кунгур-Соликамск на участке «Березники — Соликамск» — один из двух вновь начинаемых объектов, внесенный в Перечень.

Согласно документации, реконструировать предполагается участок дороги протяженностью 20,54 км (оценочная полная стоимость этой реконструкции — 4 585 591,8 тыс. руб.). Смысл реконструкции — расширение участка дороги «с 292 по 313 км до четырех полос с установкой разделительного барьера для безопасности дорожного движения».

Выглядит оптимистично, хотя есть и определенное «но»: в проекте постановления ЗС Пермского края по поводу этого объекта указано — «на 2014-2017 гг». Впрочем, если верить пресс-службе губернатора, дело сдвинется с мертвой точки уже в следующем году, когда «краевое министерство транспорта планирует провести корректировку проекта», разработанного еще в 2006 году.

**Дмитрий Новиков,**  
директор ООО «Горавтотранс»,  
Соликамск:



— Для перевозчика вопрос № 1 — безопасность пассажиров. И с этой точки зрения реконструкция любой автомобильной дороги, не только участка «Соликамск — Березники», — факт положительный. Плюс на хорошей трассе будет выигрываться примерно десять минут на то, чтобы добраться из одного пункта в другой. Что до коммерческой выгоды (я имею в виду увеличение срока эксплуатации автобусов и экономию на ремонтах), то до этого пока далеко. Дорога между Березниками и Соликамском — это только капля в море...



**Людмила Гилёва,**  
директор ООО «ПМК-11», Соликамск:

— Для нас, как и для прочих потенциальных подрядчиков, готовых взяться за содержание дорог муниципального, краевого или федерального значения, предстоящая реконструкция означает, прежде всего, серьезное ужесточение требований со стороны заказчика. После того, как все планы относительно участка трассы «Соликамск — Березники» будут реализованы, дорога получит первую категорию. Это значит, с одной стороны, что сократятся сроки, которые даются подрядчику на устранение всевозможных недочетов (уборка льда и снега, ремонт ограждений и так далее), а с другой — увеличатся суммы штрафов за несоблюдение этих сроков, то есть регулярно не выполняющий требования подрядчик будет получать все меньше и меньше от оговоренной в контракте суммы. Так что желающим работать на этом объекте компаниям придется очень тщательно взвешивать все «за» и «против» — командой нанятых гастарбайтеров, без специальной техники, здесь не обойдешься.



# Больше, чем в Греции

Соликамскую группу магазинов «ОВС» покупатели давно считают чем-то вроде филиала «Греции, в которой есть все». В канун Нового года компания в очередной раз доказала, что имеет на это звание полное право.



В торговом комплексе «Строймаркет» на Карнаплитовой открылся специализированный отдел, где представлены душевые кабины, санфаянс и мебель для ванных комнат нестандартных размеров. Выставочные образцы имитируют интерьер ванной комнаты. Покупатель может своими глазами увидеть, как тот или иной гарнитур сочетается с разными моделями душевых кабин, подобрать аксессуары, укомплектовать ванную всеми необходимыми мелочами.

Душевые кабины — идеальный выход для маленькой ванной. Самая компактная занимает меньше квадратного метра (90х90 см). Есть и более просторные — от 130 до 150 см в ширину. Душевые кабины не только экономят место, но и дарят ни с чем не сравнимый комфорт. Гидромассаж, тропический душ, массаж для ног, встроенное радио и подсветка — это самый минимальный набор удовольствий, которые может подарить душевая кабина.

В магазинах ОВС душевые кабины продаются не первый год, опытным путем найдены самые безотказные производители и самые надежные модели. Покупателям не только помогут сделать выбор, но и дадут исчерпывающую информацию о том, как ухаживать за душевой кабиной. Здесь же им порекомендуют мастеров-установщиков, которые выполнят работы по подключению аккуратно и быстро.

Мебель для ванных комнат, представленная в новом отделе, заинтересует взыскательных покупателей, для которых одинаково важен внешний вид и прочностные характеристики.

В «ОВС» отдали предпочтение продукции российских фабрик «Акватон» и «Орио». Гарнитур из их последних коллекций отличаются интересным дизайном, богатой цветовой гаммой и боль-

шими габаритами. Все тумбы комплектуются раковинами из натурального гранита. Эта мебель станет настоящим украшением ванной комнаты.

Для изготовления фасадных элементов мебели «Акватон» и «Орио» применяются плиты МДФ, на которые наносится несколько слоев грунта, а сверху — эмаль, стойкая к влаге и механическим повреждениям, в том числе и к истиранию. Прямоугольные детали корпусов изготавливаются из влагостойкой ДСП, их торцы закрываются кромкой так, чтобы не оставалось зазоров, через которые влага могла бы просочиться внутрь плиты. Вся фурнитура — как лицевая, так и крепежная — импортного производства, а зеркала изготавливаются из бельгийских зеркальных полотен.

Особого внимания заслуживает санитарная керамика. Унитазы UFÖ (Швеция) и Jiko (Чехия) обработаны грязе-водоотталкивающим покрытием, в результате чего уход за ними значительно упрощается. Утомительная и неприятная работа сводится к минимуму, а сам унитаз сохраняет практически первозданный внешний вид на протяжении многих лет. Еще один шедевр сантехнической мысли — продукция фирмы Ideal Standard (Болгария). Оснащенный двумя бачками унитаз наполняется абсолютно бесшумно, съемные картриджи позволяют дезодорировать воду прямо в бачке, а сиденье, наполненное кокосовым волокном, остается всегда теплым.

**СТРОЙ МАРКЕТ**  
ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС  
г. Соликамск, ул. Карнаплитовая, 74, 3 этаж  
тел.: (34253) 4-88-18





\* на правах рекламы

Фильтрующая система пурифайера работает по принципу обратного осмоса, очищая воду так же хорошо, как делают это наши почки. Согласитесь, проще и дешевле заменить фильтрующий картридж, чем дробить и выводить камни из почек.

## Экономим на воде, а не на здоровье\*

**Ч**тобы обеспечить офис чистой питьевой водой, компаниям Березников теперь достаточно просто открыть кран...

Типичная проблема, с которой сталкиваются клиенты компаний по доставке питьевой воды — зависимость от графика подвоза бутылей для кулера. Они либо заканчиваются раньше положенного срока либо накапливаются в офисе, поскольку их привозят слишком часто.

Березниковская компания «Эльф», специализирующаяся на доставке питьевой природной воды, нашла свежее и практичное решение. Она вывела на рынок новое оборудование для фильтрации, нагрева и охлаждения воды — **пурифайеры**. В отличие от обычных кулеров пурифайеры не используют бутылированную воду: они подсоединяются непосредственно к водопроводу и, прежде чем нагревать или охлаждать, фильтруют воду «из-под крана» до состояния безопасной питьевой.

Новинка удобна для использования в офисах, фитнес-клубах, салонах красоты и других общественных заведениях. Отказавшись от покупки привозной воды, компании экономят приличные суммы. Окупаемость оборудования, установленного в офисе численностью 15-20 человек, составляет 4-6 месяцев. Без замены картриджей пурифайер способен пропустить через себя до 6000 литров воды.

Также «Эльф» предлагает своим березниковским клиентам дополнительный сервис по доставке сменных картриджей для фильтров пурифайеров. Цена фильтров при этом остается той же, как если бы заказчик приобрел их в фирменных отделах компании самостоятельно.



кулер

100 руб. за бутылку 19 л (без учета доставки)  
 $100 / 19 = 5,26$  руб. за 1 л чистой воды  
 21053,63 руб. в год — расходы на воду

### 4000 л воды

за 1 год выпивают 15-20 сотрудников



пурифайер

1300 руб. в год — замена фильтров и техническое обслуживание  
 $1500 / 4000 = 0,32$  руб. за 1 л чистой воды  
 6,08 руб. — стоимость 19 л воды



## Ставка на натуральность

**М**одернизация производства позволила производителю натурального лимонада из Красновишерска выйти на рынок Березников.

Красновишерский предприниматель **Валентина Калач** запустила новую технологическую линию по производству лимонада. Инвестиции в оборудование (машина розлива газированной воды, оборудование для производства пластиковых бутылок, кейсовый аппарат) составили 2 млн рублей. Запуск комплекса позволил увеличить мощности производства втрое, и собственница задумалась о расширении сбыта.

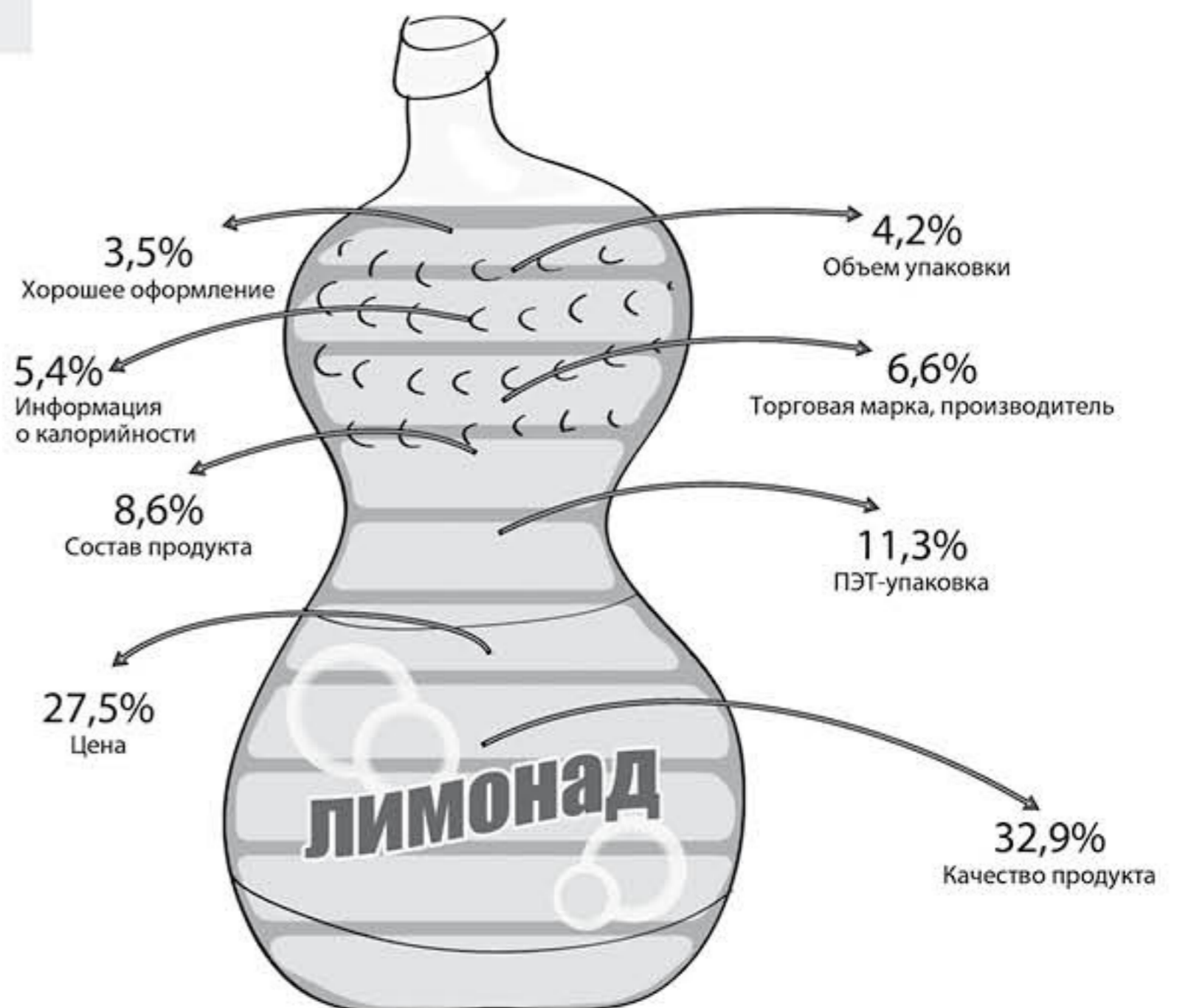
Недавно ИП Калач взяла в аренду помещение склада в Березниках и теперь выходит с предложениями о сотрудничестве к местным продуктовым магазинам и сетям.

Красновишерский лимонад относится к категории натуральных газированных напитков. Его рецептура не предполагает использования искусственных химических подсластителей. Несмотря на очевидную выгоду их применения (1 кг сахарозаменителя заменяет 200 кг сахара), Калач использует классический рецепт (сахар, артезианская вода, пищевые ароматические сиропы и газирование углекислотой).

Ставка на натуральность вполне соответствует тенденциям отечественного рынка безалкогольных напитков. По данным агентства РБК, среднестатистическое потребление газированных ароматизированных напитков в первом полугодии 2011 года превысило 35 литров (это на 12% больше, чем за аналогичный период 2010 года). Рынок движется за счет растущей заинтересованности потребителей в продуктах «для здоровья»: соки, смеси, диетические напитки, которые позиционируются как натуральные и полезные, становятся локомотивом всей безалкогольной индустрии.

При этом основной рост наблюдается как раз в среднем ценовом сегменте. Рынок в верхней ценовой категории уже давно поделен между крупными, в основном иностранными, компаниями, а в нижней идет острое соперничество между целым рядом отечественных производителей.

### Критерии выбора безалкогольных газированных напитков



Источник: Маркетинг журнал 4p.ru

Среднестатистический житель Пермского края потребляет за год 1,7 л безалкогольных газированных напитков

Источник: данные Пермьстата за 10 месяцев 2011 года







## Причалим?

**С**оликамск стал одним из трех населенных пунктов в Пермском крае, где планируется оборудовать пассажирский причал для круизных теплоходов.

Когда это произойдет, на территории региона можно будет организовать дополнительные остановки между Чайковским и Пермью — в Осе и Оханске, а также продлить речной маршрут до 460 километров — до Соликамска. Заказчиком проекта выступает Министерство культуры края. Предполагается, что развитие водных линий будет способствовать развитию въездного и внутреннего туризма.

В качестве самого вероятного варианта в Соликамске рассматривается причальная стенка бывшей нефтебазы. Для этого нужны работы по расширению и углублению судового хода, чтобы пассажирские лайнеры не мешали проходу грузовых судов в Соликамский промпорт. Решение носит предварительный характер, поскольку не определен источник финансирования данного проекта. Предполагается привлечь к проекту частные организации, заинтересованные в развитии водных туристических линий, но сама схема взаимодействия пока не ясна.



**Анатолий Путин,**  
главный специалист отдела автомобильного, авиационного и водного транспорта Министерства транспорта края:

— Сейчас для подхода туристических судов к Соликамску нет технических возможностей. Вопрос даже не в строительстве новых причалов, а в том, чтобы найти возможности для подхода лайнеров к уже действующим.

Перед нами стояла задача определить, возможен ли подход к существующей пристани трех-, четырехпалубных теплоходов. Эту работу мы провели совместно со специализированным предприятием ФГУ «Камводпуть». Установили, что это возможно, но на работы по углублению и расширению судового хода в Соликамске требуется 8 млн рублей. В эту сумму входят только технические работы. Эстетическое оформление и развитие инфраструктуры потребуют дополнительного финансирования.





Порты Татарстана перетягивают туристическое одеяло на себя. Из Перми по Каме в сезон отправляется порядка 140 туристических рейсов. В портах Казани и Елабуги круизные суда причаливают в несколько раз чаще.

Большинство туристических теплоходов, попадающих в Каму с Волги, разворачиваются, в Елабуге. До Чайковского доходит в два раза меньше судов, чем до Елабуги, до Перми — в пять раз меньше. В Соликамск пассажирские суда вообще не попадают.



**Наталья Вяткина,**  
центр туризма «Виза  
Плюс...» (г. Соликамск):

— С туристической точки зрения более перспективным мне кажется причал в Боровой — там и набережную построить можно, и транспортное сообщение имеется. В промпорту организовать туристическую зону гораздо сложнее: дорог толком нет, до туристических объектов добраться проблематично — самостоятельно туристы туда не доедут, нужна организованная экскурсия, а далеко не все любят путешествовать в группе и с экскурсоводом.



**Анатолий Кибукевич,**  
старший госинспектор  
Соликамского участка  
ГУ «Центр ГИМС МЧС  
России по Пермскому  
краю»:

— Причал нефтебазы вполне подходит для причала теплоходов, там требуется только регулярное углубление и расширение судового хода. Восстановление и поддержание плавучей обстановки до причала в Боровой потребует несколько больших затрат, зато эта пристань более привлекательна как туристический объект. В промпорту организовать туристическую зону гораздо сложнее.



**Иннокентий Перлов,**  
руководитель туристической  
компании «Арго»,  
специализирующейся на  
внутреннем туризме, в том  
числе, в Соликамске:

— Я думаю, что Соликамску, как разворотному пункту в теплоходном маршруте, вполне можно посвятить день, и такая экскурсия будет приятна для туристов. Первый интересный объект — это сользавод, но он действительно станет таким только в том случае, если посетителям будет предложено больше практики, больше интерактива. А вообще это объект уникальный, как и Людмилинская скважина. Церкви — тоже наше преимущество, если просматривать теплоходную линию на Каме.

**Аркадий Суслов,**  
экскурсовод:



— Почему бы и нет? Я думаю, если люди интересуются культурными и историческими ценностями, то Соликамск им, безусловно, будет интересен. Таких объектов, как у нас, нет в других местах. Но для того, чтобы город стал действительно привлекателен для туристов, нужна система сервиса, которой пока нет.





Фото: Дмитрий Маклыгин

## Отключили

**В**ерхнекамские промышленники стали рачительнее относиться к своим СМИ. Химический холдинг «УралХим» отказался от услуг березниковского телеканала «Астер».

По данным издания «Коммерсант-Пермь», структуры, дружественные холдингу, решили продать телекомпанию. Официальная позиция пресс-службы «УралХима» звучит так: «В октябре этого года филиалом «Азот» было принято решение о снижении финансирования рекламных услуг телеканала».

Телекомпания «Астер» работает на территории Пермского края в городах Березники, Соликамск, Кизел, Александровск, Губаха с 2005 года. Аудитория, согласно данным Пермской ассоциации радио и телевидения, составляет 90 тыс. человек. Эксперты сомневаются, что без рекламных контрактов «УралХима» «Астер» сможет развиваться. По мнению гендиректора ТК «Рифей-Пермь» **Владимира Прохорова**, в Березниках нет достаточного рекламного рынка, на котором могла бы существовать богатая и независимая телекомпания.



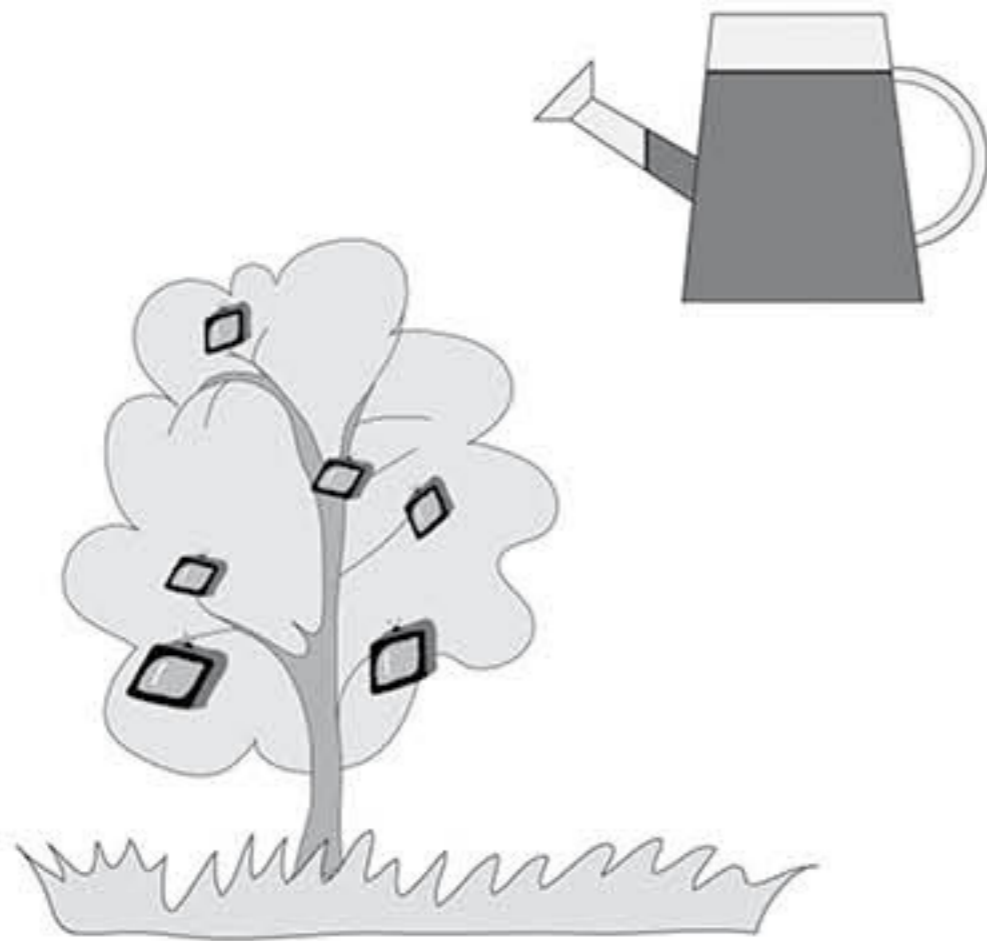
**Олег Колпаков,**  
директор «Березники ТВ»  
(г. Березники):

**У телеканала заключены  
контракты с ОАО «Уралкалий».  
Аудитория —  
около 200 тыс. человек.**

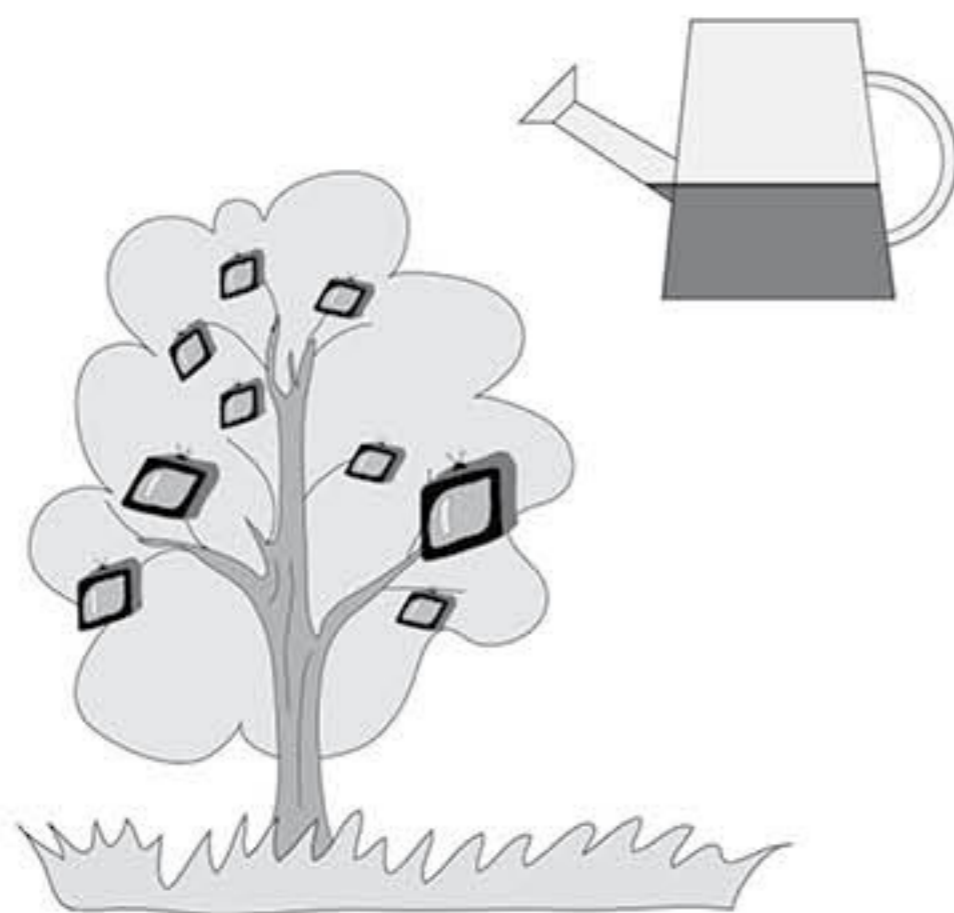
— Я считаю, что маленькому телевидению в небольшом городе не выжить за счет одной рекламы. Нужны инвестиции. Нам перейти на самокупаемость не получается пока даже в расчетах. Если исчезнет инвестиционная подпитка, резко сократится количество информационных материалов, и круг замкнется. Люди хотят смотреть новости, поэтому реклама в новостях стоит дороже. А если нет новостей... Посмотрим, как повлияет на ситуацию переход на цифровое телевидение.



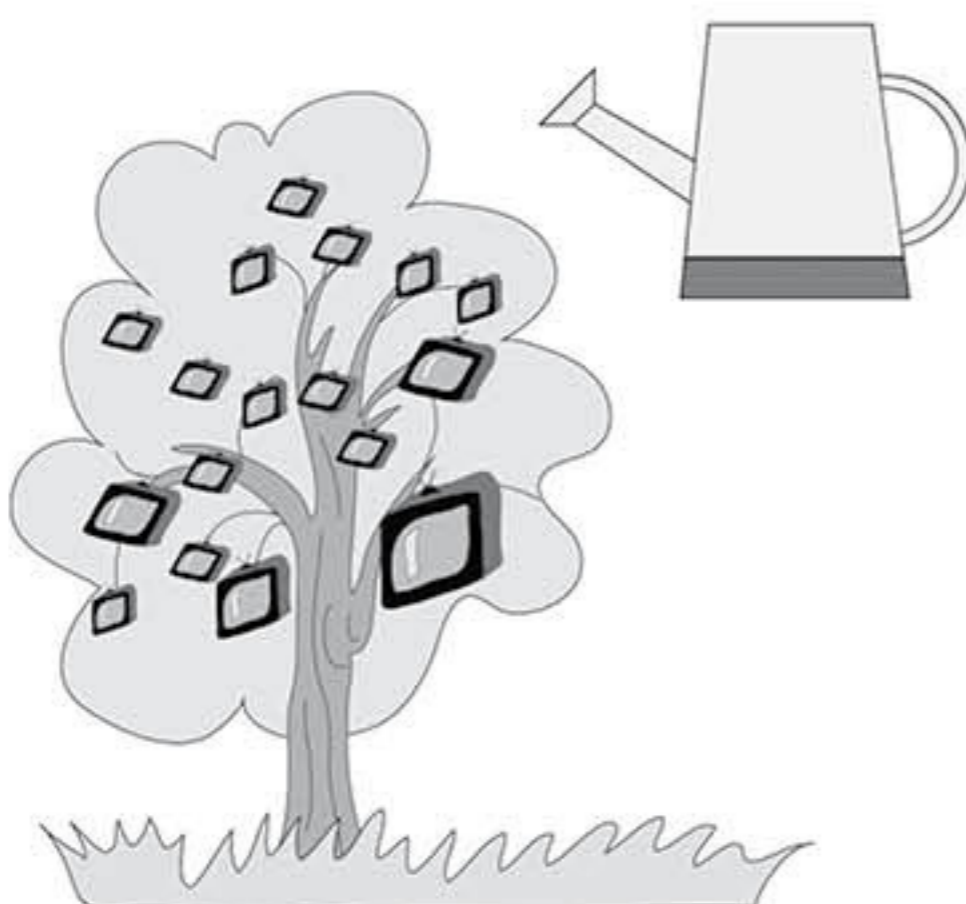
**Чтобы удержаться на плаву, провинциальной телекомпании нужна многочисленная аудитория или постоянный источник финансирования.**



**МУ ТРК «Кунгур» (г. Кунгур)**  
 Финансируется из муниципального бюджета.  
 Аудитория — 80 тыс. человек.



**Телекомпания «Регион» (г. Чайковский)**  
 Входит в состав Издательского дома «Регион».  
 Аудитория — более 100 тыс. человек.



**Телекомпания «ВЕТТА» (г. Пермь)**  
 Независимая телекомпания. Частный инвестор.  
 Аудитория — 1 млн 200 тыс. человек.



**Денис Крутяков,**  
 директор МЧУП «С-Медиа»,  
 телекомпания «Соликамск ТВ»  
 (г. Соликамск):

**Телеканал частично финансируется из бюджета города. Аудитория — 117 тыс. человек.**

— Сейчас наблюдается именно такая тенденция: собственники, которые не рассматривали телевидение как бизнес, начинают отказываться от этого медийного ресурса. Поэтому телекомпаниям, чтобы выжить, надо учиться зарабатывать самостоятельно. Независимой телекомпании в небольшом городе существовать очень сложно. Чтобы делать качественные информационные, аналитические программы, требуются большие технические и человеческие ресурсы. Все эти затраты за счет рекламы не покрыть.



**Телекомпания «Астер» основана в 2006 году. В 2007 г. активы компании были приобретены структурами, близкими к ОАО «Азот» («Уралхим»)**



## ЗА УЮТОМ — В INCANTO HOME

В березниковском «Универсаме-2»  
17 декабря открылся магазин  
Incanto Home.

Новость сама по себе замечательная, особенно в канун новогодних праздников и лихорадочного поиска подарков. Но новогодний шопинг — далеко не единственная причина, по которой стоит заглянуть в новый магазин.

Приставка Home дополнила не только название, но и привычный ассортимент Incanto. Кроме женского белья и одежды для сна в новом Incanto Home продаются колготы и чулочно-носочные изделия, верхний и бельевого трикотажа, постельное белье и полотенца, халаты и тапочки, подушки и одеяла, пледы и покрывала, скатерти и средства по уходу за тканями, аксессуары для ванной комнаты и товары для интерьера. Все, без чего немислим уютный дом, вообрал в себя новый Incanto Home.

Фраза «на вкус и цвет» именно про этот магазин. Выбор в каждой товарной категории — огромный. Если вы пришли в магазин за колготками или чулками, вам придется выбирать из более чем 200 наименований. Ищете постельное белье — к вашим услугам полтора десятка витрин, на которых удобно выставлена продукция зарубежных производителей — белье из жаккарда, хлопка, сатина, шелка, всевозможных размеров и расцветок. К подушкам одинакового размера можно подобрать чехлы разного цвета и разных материалов.

В Incanto Home теряют голову женщины всех возрастов. Девочки визжат от восторга при виде покрывала, разрисованного фантастическими зверями. Их мамы медитативно глядят сквозь упаковку белый пододеяльник с шитьем. Бабушки деловито ощупывают коврики для ванной.

К тому же впервые в Березниках такой сугубо бытовой товар представлен во всей красе. Интерьер магазина напоминает обстановку со вкусом убранный квартиры. В спальне — роскошная кованая кровать, в столовой — большой стол, накрытый к семейному обеду. Детскую украшают забавные подушки, покрывала и пледы. Вы как будто находитесь на страницах модного каталога, можете увидеть всю красоту вживую, потрогать каждую вещь и купить абсолютно все, что вам понравилось.

Формат магазина повторяет концепцию IKEA. Все, что вы видите вокруг себя — вся эта тысяча мелочей, которыми так и хочется захлпать квартиру, — продается. Стоит только потерять бдительность, и кроме комплекта постельного белья, за которым ты, собственно, и пришел в магазин, ты вдруг приносишь домой стопку полотенец, бокалы для мартини и зачем-то еще свечку с двумя фитилями в придачу.

Забрать хочется все. Так, что, держите кошельки крепче и не пытайтесь купить все сразу. Растягивайте удовольствие! Incanto Home гарантирует — когда бы вы ни пришли в этот магазин, без приятной покупки вы не останетесь.

г. Березники, «Универсам-2», цокольный этаж  
тел.: (3424) 25-16-28







**М**еньше года прошло с того момента, как в Березниках начал работать филиал языкового агентства EDUCATION+. Сегодня березниковцам доступен впечатляющий набор программ и услуг.

## EDUCATION+ подвел итоги 2011 года\*

Филиал EDUCATION+ в Березниках открылся в марте 2011 года. Руководители пермского языкового агентства приняли решение выходить за пределы краевого центра. Березники, по их мнению, — самое логичное направление для развития. В этом городе сконцентрировано большое количество крупных предприятий, здесь работают филиалы ведущих вузов Перми и Екатеринбурга, да и сами жители отличаются более активной жизненной позицией.

В первый же год своей работы березниковский филиал EDUCATION+ запустил программу корпоративного обучения. Свидетельства об окончании языковых курсов получили несколько групп, сформированных из сотрудников местных предприятий. Корпоративное обучение отличается от обычных групповых занятий тем, что программа формируется индивидуально, подстраиваясь под требования и нужды заказчика.

Важная веха в жизни EDUCATION+ связана с получением государственной лицензии на осуществление образовательной деятельности. Теперь слушатели агентства получают документ установленного образца, который дает возможность продолжать образование в других языковых школах с того уровня, который зафиксирован в свидетельстве об окончании курса в

EDUCATION+. Кроме того, наличие лицензии у образовательного учреждения позволяет учащимся истребовать к возврату 13% (подходящий налог) с суммы, истраченной на обучение.

Филиал EDUCATION+ в Березниках активно расширяет количество и выбор образовательных программ. Сегодня помимо английского, немецкого и французского языков березниковцы изучают испанский и итальянский. Азы языка слушатели постигают с педагогами из Перми, которые специально для этого приезжают в Березники. Следующую ступень преподают носители языка — обучение ведется дистанционно с помощью программы Skype (Скайп).



EDUCATION+ — специализированное агентство по изучению иностранных языков (английский, французский, немецкий, испанский, итальянский). Агентство предлагает разнообразные учебные программы для любого уровня владения языком — от нулевого до продвинутого, для взрослых и детей, в группе и индивидуально, за рубежом (Англия, Мальта, Франция, Испания) и в офисах агентства.





# МДМ Банк

## Лучше ваших ожиданий

Может ли банк быть одновременно крупным и удобным, надежным и лояльным? Об этом мы беседуем с управляющим дополнительного офиса «Березниковский» МДМ Банка Юрием КОЖЕВНИКОВЫМ.



— В знаменитом катехизисе Ротшильдов есть такое правило: главная цель банковского бизнеса — не получение прибыли, а приобретение клиентов, которые эту прибыль будут прино-

сить. Современные банки решают такую же задачу. Но, конкурируя друг с другом, многие из них практически нивелировали ассортимент своих услуг и условия обслуживания, а укрупняясь — отгородились от

потенциальных клиентов стеной инструкций и регламентов.

Тем не менее, пример МДМ Банка красноречиво доказывает, что даже очень крупный банк с разветвленной сетью и сложной структурой может обеспечить комфортные условия сотрудничества каждому своему клиенту.

— В чем же выражается этот комфорт для клиента?

— Когда мы говорим о качественном обслуживании населения и предпринимателей в масштабах страны, то «размер имеет значение». В нашем случае эффект от масштаба вполне конкретный. Имея серьезное финансовое обеспечение и штат специалистов, мы предлагаем гибкую продуктовую линейку, способную удовлетворить разнообразные потребности клиентов. У МДМ Банка исчерпывающий список финансовых услуг, в этом плане мы ничем не уступаем ведущим игрокам на финансовом рынке. Наши клиенты обслуживаются без комиссий в объединенной банкоматной сети. То есть, являясь клиентом МДМ Банка, вы сможете снимать наличные не только в наших банкоматах, но и в банкоматах Альфа-банка и ОТП-банка. А это более 3500 точек по всей стране.

Но главное — они уверены в надежности своего банка. При любых условиях обязательства перед вкладчиками и кредиторами будут выполнены. Этот принцип поставлен во главу угла.

И еще очень важный момент: при всем своем масштабе МДМ Банк придерживается децентрализованной модели ведения бизнеса, ключевая роль принадлежит не головному офису, а территориальным отделениям, а все бизнес-решения принимаются непосредственно «на местах». Здесь, у нас, в Березниках, достаточно полномочий, чтобы решать вопросы, выходящие за рамки стандартной текучки.

— В последние месяцы многие банки повысили ставки по вкладам. Какие условия предлагает вкладчикам МДМ Банк?

МДМ Банк появился в результате слияния двух крупных российских банков: «МДМ-Банка» и «УРСА-банка». Первый был силен в сегменте корпоративного обслуживания в Центральном, Северо-Западном и Южном федеральных округах, второй — на розничном рынке Сибири и Урала. Банки не конкурировали между собой, объединение только увеличило их силу. Возник колоссальный эффект синергии. Этот факт отметили практически все ведущие банковские аналитики, как только стороны объявили о сделке.

Совет директоров объединенного банка возглавляет **Олег Вьюгин**, в свое время бывший заместителем председателя Центробанка и занимавший пост замминистра финансов РФ.

Сегодня МДМ Банк входит в первую десятку крупнейших банков страны по ряду ключевых показателей, таких как размер собственного капитала, объем активов и депозитов физических лиц. Он стоит в одном ряду с такими гигантами, как Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, но в отличие от них свободен от государственного участия, это на 100% частный банк.

Более 300 отделений банка работают в 169 городах в Европейской части России, на Урале, в Сибири и на Дальнем Востоке. Действует представительство МДМ Банка в Пекине. Среди клиентов банка около 3 млн физических лиц, а также свыше 35 тыс. корпоративных клиентов и предприятий малого и среднего бизнеса.



— Мы дважды с начала года — в марте и в июле — повышали ставки по ряду вкладов. А осенью открыли линейку новых вкладов с повышенной ставкой. Например, Вклад «МДМ-Долгосрочный» предполагает ставку до 9% годовых в рублях. Причем этот вклад можно пополнять в любое время, а снимать проценты — хоть каждый месяц. Другой депозит — «Великолепная семерка» — интересен не только ставкой в 7,77% годовых и ежедневно начисляемыми процентами, но и возможностью частичного снятия средств с сохранением неснижаемого остатка в 30 тыс. рублей. При этом проценты, которые были начислены на сумму вклада до снятия денег, останутся при вас. Вклад «Детский» со ставкой от 7,5 до 8,5% позволяет родителям сохранить и скопить сбережения на будущее своих детей.

К тому же мы регулярно запускаем специальные сезонные программы. Например, ставка по вкладу «Золотая осень» была на 1% выше других наших депозитов с аналогичными условиями. А вклад «Зимний», который начал действовать с 1 декабря, предполагает ставку в 9,5% при размещении денег на 720 дней. Если вы захотите забрать деньги раньше положенного срока, все равно получите достойный процент. Ставка при досрочном расторжении от 92 до 181 дней — 7%, от 182 до 365 дней — 8%, свыше 366 дней — 9%.

Конечно, есть банки, которые предлагают вклады и под 12% годовых, и даже выше. Но весь вопрос в том, сможете ли вы потом «вынуть» вложенные деньги. Не испытывает ли щедрый банк проблем с ликвидностью? У МДМ Банка бизнес диверсифицирован, соотношение кредитов к депозитам стремится к 100%. А планомерное управление рисками и взвешенный подход к оценке заемщиков помогают удерживать долю проблемной задолженности на стабильно низком уровне.

К тому же, наш банк заботится не только о финансовой выгоде своих клиентов, но и о том, чтобы они выигрывали во времени. По любой услуге, за которой вы обращаетесь в наш банк, решение принимается оперативно. И, конечно же, важен индивидуальный подход, который заключается в нашем желании и умении трансформировать стандартные условия под конкретные потребности и возможности клиента.

Мы стараемся быть лучше ваших ожиданий. Все эти активы, пассивы, риск-менеджмент и прочие важные для банкиров вещи, на самом деле — вторичны. Главное — как удовлетворить потребителя. Вот над этим мы и работаем.



**Константин БЕЛЯЕВ,**  
генеральный директор Торгового дома  
«Белком» (г. Березники):

— Коммерческие банки часто обращаются к нам с предложениями сотрудничества. Мы рассматриваем все предложения, поскольку находимся в постоянном поиске более выгодных с экономической точки зрения условий, заключаем договоры «на пробу». И мы увидели, что в Березниках появились банки, которые охотно идут навстречу, предлагают интересные условия кредитования и расчетно-кассового обслуживания, без проволочек и лишней бюрократии решают возникающие вопросы.

Например, по овердрафту (очень популярный у предпринимателей продукт) большинство крупных банков производит списание средств каждый месяц. В МДМ Банке нам по нашей просьбе удлиннили плечо до 3 месяцев. Работая с розничными сетями, мы вынуждены предоставлять длительную отсрочку платежа до 30-45 дней. Плюс неизбежные просрочки. При стандартном периоде овердрафта в 1 месяц мы не успевали вернуть средства. Теперь эта проблема решена. Причем, решение было принято оперативно, на уровне управляющего местным филиалом банка.



**Станислав ДОЛГИРЕВ,**  
директор автоцентра «ГАРАНТ-Н»  
(г. Березники):

— Большинство банков, которые входят в десятку лидеров, предлагают стандартный набор услуг. Условия отличаются незначительно. Но очень многое зависит от человеческого фактора. Наден ли местный руководитель полномочиями, или он всего лишь номинальный представитель банка? Заинтересован ли менеджер, который обслуживает твою компанию, выполнить свою работу максимально быстро? Чьи интересы поставлены во главу угла: банка или клиента? В этом отношении работать с МДМ Банком очень комфортно. Все операции совершаются быстро, деньги на счет поступают без задержек, решения принимаются в считанные часы. И к клиентам отношение

теплое, внимательное. Чувствуешь, что здесь любят тебя, «а не твои миллионы».



**Эдуард МАСЛЕННИКОВ,**  
совладелец ТЦ «Европа»  
(г. Березники):

— Говорят, друг познается в беде. Предприниматель, если он развивает бизнес, не может обойтись без банковских кредитов. И банков, готовых помочь материально, довольно много. Пока все работает в штатном режиме, ты всем доволен, тебя все устраивает. Но вот

возникает конкретная проблема, и внезапно оказывается, что банк, клиентом которого ты являешься не первый год, не в силах тебе помочь. У него нет полномочий, нет нужных инструментов... В березниковский филиал МДМ Банка я обратился, уже получив несколько отказов в других банках. Мне понравилось, как руководство и сотрудники филиала повели себя в этой ситуации. Они могли подойти к решению моего вопроса формально, как того требует инструкция. Но они хотели найти выход, и они его нашли, убедили вышестоящее начальство, придумали компромиссное решение. Усилия были приложены немалые. Я это оценил и понял, что с этим банком можно иметь дело. В трудный момент, когда тебе понадобится помощь, он не подведет.



## МДМ Банк

**ДО «Березниковский»**

г. Березники, ул. Пятилетки, 108

По всем вопросам, связанным с работой банка, обращайтесь по телефонам:

(3424) **24-96-19, 23-17-64, 23-17-23**

[www.mdm.ru](http://www.mdm.ru)



Простая истина: главный признак жизни и развития города — строительство. А вместе с ним — развитие тех предприятий, которые обеспечивают строителей необходимыми «орудиями производства».

общество с ограниченной ответственностью  
**строймаркет**

**опыт, устремленный в будущее**



— Завод железобетонных изделий еще во времена Советского Союза знали и в Соликамске, и далеко за его пределами: бетон, раствор, арматура, железобетонные конструкции — номенклатурный ряд, может быть, был невелик, но в тот момент шли всесоюзные стройки, и основные стройматериалы требовались в огромных количествах, — **Галина Созинова**, директор ООО «Строймаркет», знает историю соликам-

ского ЗЖБИ на «отлично».

— Кризисов пережили немало, но основу — производство и кадры — сохранили, — говорит директор. — Сегодня в коллективе сложилось кадровое равновесие, ценное с точки зрения сохранения и развития производства. В ООО «Строймаркет» трудятся люди с хорошим опытом работы на ЗЖБИ, они сохраняют в коллективе определенные традиции. При этом немалая роль отводится молодым специалистам, которые готовы модернизировать имеющиеся возможности.

Один из образцов стабильности коллектива ООО «Строймаркет» — новая служба:

— Мы объединили тех, кто занимается обслуживанием и эксплуатацией оборудования — электриков, слесарей, сварщиков, тех, кто обслуживает грузоподъемные механизмы, — в ремонтно-эксплуатационную службу. Получилось серьезное подразделение, его возглавляют молодые специалисты: главный энергетик **Сергей Овчинников** и мастер **Сергей Матвеев**. Работоспособные, энергичные ребята, умеют выстроить отношения и с ровесниками, и с теми, кто старше, настроить людей на решение важных для предприятия задач.

Решение на сегодняшний день наиболее эффективное: это и мобильность, и закрепление за каждым определенного круга обязанностей. Но это — не стопроцентное новшество, а модернизированный опыт прошлого.

Жизнь — в движении. Именно поэтому ООО «Строймаркет» сегодня — это постоянно развивающееся производство:

— За пятнадцать лет завод вырос, я бы сказала, «в глубину»: увеличился номенклатурный перечень, выросли мощности, модернизировалось производство. У завода есть свой серьезный рынок сбыта.

Одна из основ номенклатурного ряда ООО «Строймаркет» — трехслойные стеновые панели. Производство затратное, но очень востребованное:

— В этом году мы сертифицировали этот продукт как стеновые панели с утеплителем, предназначенные не только для промышленного строительства, но и для жилья. В жилищ-

ном строительстве мы сегодня видим хорошую перспективу для развития, — делится планами Галина Созинова. — Технология панельного домостроения изменилась. Существуют качественные проекты для возведения бюджетного жилья. Несмотря на свободную планировку и прочие атрибуты современного жилищного строительства, панельные дома — это образец экономичного, а значит, более привлекательного для людей жилья.

Галина Егоровна уверена: в ближайшем будущем нового жилья Соликамску и соликамским соседям понадобится немало. Главное, чтобы полноценно работали государственные жилищные программы, например, по переселению из ветхого и аварийного жилья или программа «Жилье для молодых семей».

Сертификация панелей — только один шаг, который завод сделал по направлению к активному участию в жилищном строительстве:

— Механическое производство тоже модернизируется и сертифицируется. Аттестовано оборудование, специалисты, которые на нем работают. Недавно ООО «Строймаркет» получило сертификат на сварочные работы.

Новые планы требуют новых знаний и мощностей:

— В 2010 году мы реконструировали один из пустовавших цехов, закупили финское оборудование — поворотные столы, перенесли на них изготовление всех плоских изделий. Оборудование более мобильное, качество изделий заметно выше, обученные люди работают в соответствии с новым опытом.

И так — во всем:

— Нам некогда останавливаться на достигнутом. Если мы хотим развиваться сами и помогать развитию города, надо работать с максимальной отдачей. Когда полностью освоим производство стройматериалов для жилых домов, начнем самостоятельно эти стройматериалы применять. Думаю, мы будем хорошими застройщиками.

#### **ООО «Строймаркет»**

г. Соликамск, ул. Энергетиков, 15

тел.: (34253) 7-21-22, 7-21-21

факс: (34253) 7-21-77

**smarket-op@yandex.ru, www.solsmarket.ru**







**Поздравляем  
наших друзей и партнеров  
с наступающим  
Новым годом!**

**Пусть Дракона год несет удачу,  
И доходов рост большой в придачу,  
И проектов всех осуществление,  
И полезных связей укрепление!**

**Пусть жизнь становится красивой  
И вдохновляют перспективы,  
Все исполняются желания!  
Успехов, счастья, процветания!**

С уважением, коллектив ООО «Континенталь»

г. Березники, ул. Ленина, 47, оф. 101

тел: (3424) 26-35-12

e-mail: [kontinental-group@yandex.ru](mailto:kontinental-group@yandex.ru)



**Титул**

**ПОЗДРАВЛЯЕМ ВАС С НАСТУПАЮЩИМ  
НОВЫМ ГОДОМ И РОЖДЕСТВОМ!  
ОТ ВСЕЙ ДУШИ ЖЕЛАЕМ ВАМ КРЕПКОГО  
ЗДОРОВЬЯ, СЧАСТЬЯ И БЛАГОПОЛУЧИЯ!**

Пусть все хорошее, что радовало  
Вас в уходящем году, непременно найдет  
свое продолжение в году наступающем!  
Примите самые теплые поздравления  
и пожелания успешного развития  
и реализации всех намеченных планов  
и больших перспектив!

Агентство недвижимости «Титул»

г. Березники, ул. Красноборова, 7  
тел.: (3424) 23-61-69, 23-58-78





**В** Березниках и Соликамске проживает много людей, являющихся акционерами крупнейших предприятий калийной и магниевой отрасли, но мало кто из населения задумывается о том, что кроме дивидендов существует еще множество способов получения дохода от владения акциями. Об этом «Делу НС» рассказал директор березниковского филиала ООО «Инвестиционная компания "ВИТУС"» Максим ЕМЕЛЬЯНОВ.

— Предположим, я являюсь акционером «Уралкалия», расскажите, какие существуют способы приумножения моего капитала или получения денежных средств?

— Для акционеров крупных компаний, таких как «Уралкалий», есть возможность получения дополнительного дохода, сравнимого с размером дивидендов, а в некоторых случаях — даже превышающего их. Для этого вы как собственник просто передаете акции во временное владение инвестиционной компании «ВИТУС», за что получаете фиксированный процент, в зависимости от объема и срока договора. Договор заключается на месяц, с дальнейшей пролонгацией при желании сторон.

Если же срочно требуется определенная сумма денежных средств, но расставаться с акциями навсегда нет никакого желания, то можно в рамках услуги «РЕПО» получить деньги в обмен на акции под процент, сопоставимый с банковским, при этом очень быстро, на гибкий срок и без внушительного пакета требуемых документов.

— В развитых странах число тех, кто



# Пусть ваши акции работают на вас



инвестирует в фондовый рынок, исчисляется десятками миллионов. Почему же у нас в стране менее 1% населения выбирает этот инструмент инвестирования? Можно ли зарабатывать на фондовом рынке?

— Действительно, в странах Запада, например в США, фондовый рынок является достаточно значимой частью жизни населения. Во многих семьях ежемесячное инвестирование — такое же обычное дело, как поход в магазин. И в этом есть рациональное зерно. Помимо роста курсовой стоимости акции приносят прибыль в виде дивидендов, а покупка их на длительном отрезке времени позволяет собрать хорошие пакеты акций наиболее крупных, ликвидных и надежных компаний. Приведу несколько факторов, из-за которых отношение к фондовому рынку в США позитивное: высокая доходность при долгосрочных вложениях, высокая ликвидность и высокая надежность. И, что немаловажно, такое отношение формируется уже более 100 лет.

Наш рынок еще довольно молод — ему всего 20 лет. У многих свежи воспоминания о дефолте в 1998, и до сих пор низкая степень доверия к финансовым институтам. Но многое меняется — финансовая грамотность населения улучшается, благосостояние и стабильность в России растут, соответственно и количество людей, вкладывающих свои средства в фондовый рынок, увеличивается быстрыми темпами.

— Можно ли зарабатывать на фондовом рынке?

— Я считаю, что можно. Никто не говорит о легких деньгах. В одной известной песне поется — «солнце светит всем одинаково», так и на фондовом рынке, возможность есть у всех. Например, Уоррен Баффет и Джордж Сорос заработали свои многомиллионные состояния на фондовом рынке и продолжают зарабатывать сегодня. Что мешает вам делать то же самое?

Знания и опыт — дело наживное. Тем более что есть специальные курсы и бесплатные семинары, где начинающие инвесторы могут получить всю необходимую информацию. Так, например, у нас в компании проводятся курсы начинающего инвестора, где каждый желающий может узнать основы фондового рынка, познакомиться с инструментами фундаментального и тех-

нического анализа, необходимых инвестору при работе на бирже.

Более того, ООО «ИК «ВИТУС»» предлагает услуги, которые не требуют большого опыта и затрат времени. Например, услуги «Финансовый Советник» и «Формирование портфеля».

— С чего стоит начать начинающему инвестору?

— Прежде чем инвестировать в тот или иной инструмент, целесообразно ознакомиться с информацией о нем в интернете, в журналах, или обратившись в специализирующуюся на этом компанию.

Кратко об основных инструментах.

Наиболее безопасным инструментом для начинающего инвестора может служить банковский вклад. Правда, банки предлагают получать от вложенных денег фиксированный доход, который достаточно невысок, зато вы его точно получите.

Еще одним способом приумножения служит недвижимость, ее перепродажа или сдача в аренду. Но данный способ доступен не каждому, так как требует большого первоначального капитала.

Одним из способов сохранить средства от инфляции служила иностранная валюта, в частности, доллар. Однако, с падением его курса и подъемом евро, многие перешли на единую европейскую валюту, которая в последнее время тоже не показывает желаемого роста.

Теперь о ценных бумагах. Здесь действительно есть вероятность высоких доходов, но и соответственный уровень риска. Имеет смысл покупка акций компаний, генерирующих стабильно высокие денежные потоки и охотно делящихся прибылью с акционерами через выплату дивидендов. Покупая акцию, вы становитесь владельцем части компании, которой коллективно владеют все акционеры, а каждая акция предоставляет владельцу право на получение части прибыли и активов. Цены акций основываются на предположениях о будущих доходах компании. Акции обладают замечательным свойством — способностью со временем значительно увеличиваться в цене, если компания, выпустившая акции, ведет прибыльный бизнес.

— Как правильно выбрать брокера?

— Во-первых, следует обратить внимание на опыт работы компании. Компания должна присутствовать на рынке достаточно долго, так сказать, пройти

проверку кризисом.

Во-вторых, важно оценить надежность компании. Об этом могут свидетельствовать различные рейтинги и ранкинги. К примеру, Национальное рейтинговое агентство ежеквартально публикует ранкинги компаний по размеру собственного капитала. В рейтинге ММВБ можно обратить внимание на обороты компании и число активных и зарегистрированных клиентов.

В-третьих, о профессионализме компании говорит предлагаемая линейка продуктов и услуг. В клиентоориентированной компании каждый инвестор может выбрать подходящий для него продукт или услугу в соответствии с его склонностью к риску, знаниями о фондовом рынке и наличием свободного времени.

Наконец, не стоит пренебрегать репутацией компании и общественным мнением о брокере. Ну, и, естественно, вам должно быть комфортно с ним работать.

— Какие услуги сегодня наиболее популярны среди клиентов?

— Наибольшей популярностью пользуется брокерское обслуживание с маржинальным кредитованием, где обороты по сделкам за последний год значительно выросли. Набирает популярность и услуга «Финансовый советник», благодаря которой инвестору легче сориентироваться при сильной турбулентности рынков. «РЕПО» — быстрый инструмент привлечения денежных средств — особенно популярен в периоды сокращения банковского кредитования.

— Что бы вы хотели пожелать вашим клиентам и партнерам в новом 2012 году?

— Пусть в наступающем году покоренных вами вершин станет еще больше, а Новый год станет для Вас годом успехов, процветания и исполнения самых заветных желаний. Желаю вам крепкого физического и финансового здоровья, надежных партнеров и новых профессиональных побед!

**Бесплатную консультацию по инвестированию в рынок акций вы можете получить по телефону (3424) 23-70-84 или в офисе компании по адресу: г. Березники, ул. Ломоносова, 54, оф. 10, [www.vitus.ru](http://www.vitus.ru).**

ООО «Инвестиционная компания «ВИТУС» имеет бессрочные лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг, выданные ФСФР: № 059-06665-100000 от 27.05.03 (на осуществление брокерской деятельности), № 059-06676-010000 от 27.05.03 (на осуществление дилерской деятельности), № 059-06687-001000 от 27.05.03 (на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами), № 059-07416-000100 от 27.01.04 (на осуществление депозитарной деятельности). № 1056 от 09.12.2010 — бессрочная лицензия биржевого посредника, совершающего товарные, фьючерсные и опционные сделки в биржевой торговле, выдана ФСФР.





**Р**абочий сезон у березниковской компании «Автосила», оказывающей услуги спецтехники, длится круглый год.

## Дело техники



**Александр КУТЮХИН,**  
директор ООО «Автосила»

Летом «Автосила» перевозит сыпучие грузы и асфальт, производит земляные работы, оказывает услуги по доставке грузов для строительства. Компания осуществляет вывоз грунта, крупногабаритного мусора и отходов промышленного производства с объектов любой сложности. На труднодоступных для спецтехники участках вручную работает команда специалистов.

Зимой, когда коммунальные службы физически не справляются с большим количеством осадков, «Автосила» спасает жителей Березников от снежных завалов на дорогах и придворовых территориях и строительных площадках. В обязанности компании входит уборка снега, его транспортировка и дальнейшая утилизация.

Автопарк «Автосилы» состоит из 17 машин самой разной функциональной направленности. Компания располагает 15-20-тонными самосвалами, прицепами, кран-бортами, имеет собственный экскаватор, погрузчик, спецплощадку для перевозки крупногабаритных грузов, передвижную ЦТО и продуктовый фургон.

Вся техника — новая, не старше 2007-2008 года, и находится в отличном работоспособном состоянии. Сотрудники компании — ответственные люди, знатоки своего дела и настоящие профессионалы. Поэтому «Автосила» выполняет поставленные задачи качественно и в срок.

Отличительная черта компании «Автосила» — гибкость в вопросах взаимодействия с клиентом. Заказчику идут навстречу всегда и во всем. Нужно осуществлять работы ночью? Пожалуйста. Требуется доставка в другой регион? Нет проблем. Желаете особые условия оплаты? Мы готовы к переговорам. Качество, ответственность и персональный подход.

Что еще нужно клиенту для полного счастья?

**АВТОСИЛА**

г. Березники, пр-т Советский, 1  
(рядом с автозаправкой «Лукойл») тел.: **8-902-79-04-567**

**Николай ШЕРСТОБИТОВ,**  
заместитель генерального директора по механизации  
ООО «СК-Химспецстрой»:

— С «Автосилой» мы сотрудничаем третий год, привлекаем их практически на все свои объекты. Можно сказать, на наших глазах ребята выросли. Начинали с двух грузовиков, сейчас у них полноценный парк техники, персонал обученный, мотивированный. К работе они подходят серьезно, по-мужски: если уж взялись за дело — не подведут. В дорожном строительстве очень многое зависит от своевременной поставки асфальта, щебня, гравия. С «Автосилой» накладок практически не бывает.

**Наталья ЛЕОНТЬЕВА,**  
заместитель директора  
МКУП «Полигон ТБО  
г. Березники»:

— Наше предприятие отвечает за уборку и вывоз снега с городских улиц. Работа ответственная, поэтому подрядчиков мы выбираем тщательно. И на количество транспорта обращаем внимание, и на квалификацию сотрудников. Даем пробные объемы, смотрим, как компания выполняет взятые на себя обязательства. Так вот с «Автосилой» за все время сотрудничества у нас ни разу не было проблем. Они не только технически хорошо оснащены, но и очень ответственно подходят к делу. Я знаю: если сказано — убрать от сих до сих к такому-то времени, все будет выполнено безукоризненно. Там работают водители с большим стажем. Хозяин компании лично контролирует ход работ. Все вопросы решаются на месте, быстро и эффективно.



Новый год — особый праздник.

Мы вступаем в него с новыми силами, планами и оптимизмом.  
А вам желаем новых свершений, новых побед и новых партнеров.

Надеемся на сотрудничество  
в 2012 году!

Коллектив компании «Автосила»



г. Березники  
ул. Уральских танкистов, 15  
тел.: (3424)26-51-71



**Уважаемые партнеры!**

**Поздравляем Вас  
с наступающим  
Новым годом и Рождеством!**

Пусть в грядущем году исполнятся все  
Ваши мечты и замыслы.  
Желаем Вам добиться новых высот и  
достичь поставленных целей.  
Успехов Вашему делу и благополучия  
Вашим близким!

Коллектив  
ООО ГПК «Русские сладости»



*Мы с Новым годом поздравляем всех клиентов,  
Мы всем партнерам новогодний шлем привет!  
Желаем больше радостных моментов,  
Добро пусть лишь приходит вам в ответ...  
Сотрудничеству рады мы сердечно,  
Надеемся, что счастливы и вы.  
Живите просто, обеспеченно, хоть вечно –  
Чтоб вновь встречаться с вами мы могли!*



ООО «УРАЛЭНЕРГОСТРОЙ Г. БЕРЕЗНИКИ»  
УЛ. ЦИРЕНЩИКОВА, 8, ОФ. 205  
ТЕЛ.: (3424) 20-20-24  
URALENERGOSTROY2004@YANDEX.RU



Новый год — время чудес! То, о чем хотим рассказать мы, тоже может показаться чудом. Только длится оно круглый год и имеет вполне научную основу. Оценить его в полной мере могут только те, кто несет регулярные расходы на топливо. Ведь основной эффект чуда, о котором мы говорим, — именно экономия топлива до 10%. Впрочем, не будем забегать вперед.

Впервые березниковский предприниматель **Александр Коротаев** узнал об изобретении санкт-петербургских ученых в конце 2010 года. На одной из пермских автомоек Александр ждал, когда закончат наводить маршеты его «Туарегу». Неожиданно к кассе подошел незнакомец и спросил у девушки за кассой о «Супротек». Причем, не просто спросил, но и купил весьма внушительное количество коробочек с серебристой надписью.

Конечно же, возникло любопытство — что это за средство такое, что его покупают в таких объемах. Сначала Александр расспросил о нем на автомойке, потом, вернувшись домой, углубился в интернет. Оказалось, речь идет об интеллектуальных смазочных композициях — инновационном изобретении ООО «Научно-производственная торговая компания СУПРОТЕК».

«Супротек» — препарат, который нужен абсолютно каждому автомобилю. Это не присадка и не добавка к маслу. «Супротек»

# «СУПРОТЕК»: ПРОВЕРЕНО. НАДЕЖНО. ЭФФЕКТИВНО



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 в местах трения самоорганизующийся высокопрочный защитный слой. Она сама по температурному режиму в местах трения определяет, куда нанести защитный слой, и его дозировку. В местах задигов, сколов, трещин и выработок слой наносится до тех пор, пока рабочая поверхность не восстановится до исходного размера. За счет обработки «Супротек» в десятки раз уменьшается сопротивление трения во всех обработанных механизмах автомобиля.

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

Не только на сайте производителя, но и на различных автофорумах абсолютное большинство отзывов о бренде «Супротек» были положительными. Испытания этого продукта проводил журнал «За рулем». Результаты испытаний подтвердили, что продукт стоящий — позволяет экономить до 10% топлива и кардинально улучшает «здоровье» автомобиля.

Впрочем, о результативности «Супротек» свидетельствовали не только потребительские тесты. Оказалось, что помимо обязательных свидетельств и сертификатов, композиции «Супротек» имеют международный сертификат качества и сертифицированы российским морским регистром для применения на судах. Кроме этого, «Супротек» был участником свыше двухсот российских и международных выставок, где неизменно получал дипломы и награды. Все свидетельствовало в пользу продукта.

При первой же возможности Александр купил «Супротек». Обработал двигатель своего авто, коробку передач, гидроусилитель руля, ТНВД.

Надо отметить, что березниковский предприниматель, о котором мы рассказываем — мужчина с опытом, разменял шестой десяток. Получил высшее образование в Горьковском институте инженеров водного транспорта по специальности «инженер-механик». Большая часть жизни прошла на речном флоте. В начале 90-х с флотом пришлось расстаться по экономическим причинам. Но и после этого работа Александра была связана с машинами, механизмами и техникой. Так что его трудно удивить какими-то техническими новшествами в этой области. Но результаты, которые показал «Туарег» после обработки «Супротеком», по-хорошему удивили даже такого умудренного опытом человека.

Александр Коротаев убедился в свойствах «Супротек» лично. Одновремен-



Бренд «Супротек» на автомобильной выставке Riyadh Motor Show 2010-2011 в Саудовской Аравии.



но стало понятно, что этот продукт позволит заработать и одновременно принесет огромную экономию потребителям Пермского края. Причем, не только водителям и автовладельцам, но и промышленникам, транспортникам, муниципалитетам — вообще, всем владельцам машин и механизмов.

Оказалось, что Пермский край — одна из немногих территорий в России, где нет постоянного официального дистрибьютора бренда «Супротек». Так установились постоянные партнерские отношения между Санкт-Петербургской компанией и березниковским предпринимателем. Александр Коротаев получил эксклюзивные дилерские права на распространение «Супротек» в Пермском крае. Произошло это весной 2011 года. А сегодня, накануне нового 2012 года, пришло время подвести итоги и обозначить перспективы.

— Александр, что вы считаете основными достижениями в продвижении бренда «Супротек» на территории Пермского края?

— Конечно же, это распространение информации. Сегодня о смазочных композициях «Супротек» знает на порядок больше людей, чем год назад. В течение года мы провели несколько рекламных кампаний на радио — в Березниках, Соликамске и Перми. Благодаря зоне покрытия радиостанций, на волнах которых мы рекламировались, оказался охвачен весь северный куст края, а также горнозаводское направление.

Мы обзавелись сетью реализаторов. Наш товар продается в торговых точках Горнозаводска, Чайковского, Очеры, Кунгура, Соликамска, Березников и, конечно же, Перми. Особой удачей можно считать установление партнерских отношений с сетью магазинов «Мировой инструмент».

Весной мы вошли в число спонсоров финала Кубка России по зимнему триатлону в Березниках. Поучаствовали в Ярмарке низких цен в Соликамске. Летом были партнерами авто-шоу «Драг-рейсинг», проходившего на территории бывшего аэродрома «Березники». В октябре стали участниками XIII-й Соликамской Межрегиональной выставки-ярмарки производителей товаров и услуг. Там мы получили диплом победителя в номинации «Промышленность». На волнах пермского «Авторадия» провели викторину и предоставили победителям призы.

Все это способствовало повышению узнаваемости бренда. Как следствие, мы получили почти десятикратное увеличение объемов продаж.

Нашему продукту начинают доверять. Любой потребитель может выбирать: просто купить «Супротек» в магазине или позвонить мне (или нашему представителю в Перми) как представителю компании и заказать обработку. Мы готовы не просто про-

дать товар, но и обеспечить послепродажное информационное сопровождение.

Более того, сама компания «Супротек» очень прозрачна в своей работе. Любой, кого интересуют технологические тонкости продукта, может позвонить непосредственно разработчикам по федеральному бесплатному номеру **8-800-200-**

**06-61** и выяснить все подробности.

Наш продукт уже применяется в таких серьезных компаниях, как ООО «Автотранскалий» (нач. ПТО Василий Лаптев), ОАО «Грузавто» (директор Александр Ершов), Передвижная Механизированная Колонна № 11 (механик Артемий Четков), Соликамский ЛЗК (директор Григорий Неясов), соликамское автопредприятие «Городской экспресс» (директор Сергей Мамаев), ООО «Красновишерск Лес» (директор Юрий Лопарев) и ряде других предприятий.

## Машина, прошедшая обработку «Супротеком», фактически получает скидку 10-15% на любой АЗС мира

— Если учесть, что на рынке Пермского края вы работаете меньше года, это действительно впечатляющие результаты. Какие задачи вы ставите перед собой на ближайшее будущее?

— Наша задача — повысить известность нашего бренда настолько, чтобы магазины начали сами к нам обращаться. Должен появиться спрос у реализаторов.

Разумеется, есть желание и планы работать с крупными промышленными и транспортными предприятиями, ведь наш продукт — это надежное средство экономии. Любой руководитель, заинтересованный в повышении прибыли за счет экономии топлива и ГСМ, за счет увеличения срока службы агрегатов и сокращения объемов плановых ремонтов — наш потенциальный клиент. Можно сказать, что машина, прошедшая через обработку «Супротеком», фактически получает скидку 10-15% на любой АЗС мира.

Сегодня в Березниках уже подготовлена эстакада и демонстрационный автомобиль. Он будет работать со снятым поддоном картера и клапанной крышкой. На этой модели любой потребитель сможет



убедиться, что после обработки композициями «Супротек» автомобиль способен работать даже без масла (от 5 часов и более). Конечно же, мы не призываем отказываться от использования автомасел. Но это наглядно демонстрирует, что наш продукт способен буквально спасти автовладельца в аварийной ситуации.

Увидеть все своими глазами можно будет уже в ближайшее время в автосалоне ООО «Сервис-Авто» в Березниках, по улице Металлистов, 1 (автосалон «Гарант-Н»).

Адреса точек распространения интеллектуальных смазочных композиций «Супротек» в Пермском крае можно найти на официальном сайте компании по адресу [www.suprotec.ru](http://www.suprotec.ru) в разделе «Где купить?». Кроме того, совсем скоро мы запустим собственный интернет-магазин по адресу [suprotec-perm.ru](http://suprotec-perm.ru) и станем еще ближе к конечному потребителю.



### «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  
 магазин «Автоком», ул. Парижской Коммуны, 54

#### г. Соликамск:

«Автозапчасти», ул. Северная, 15  
 «Автозапчасти», ул. Мира, 19

#### Представитель в Пермском крае:

8-919-465-1560

#### Представитель в Соликамске:

8-902-791-1440

[www.suprotec.ru](http://www.suprotec.ru)



## Татьяна Димитрова: «Самый дорогой актив моих компаний — люди»

— За три года мы пережили самые разные периоды — становления, неожиданных просчетов и реальных успехов, — без этого не обходится появление ни одной компании, — рассказывает **Татьяна Димитрова**. — Мы нашли и уверенно занимаем свою нишу на рынке этих видов продукции, поддерживаем контакты с надежными партнерами, развиваем бизнес. Но главным достижением, главным успехом нашей группы компаний я считаю появления сильного, сплоченного коллектива единомышленников.

Так получается, что сегодня вокруг меня объединились люди, с которыми мы находимся «на одной волне» — вместе «горим» на работе, составляем планы, решаем задачи. Я сама не первый год работаю по 15-16 часов в сутки и, видимо, заразилась этим весь коллектив. А я не могу по-другому... Если вижу человека с горящими глазами, если у него есть желание к самореализации, обязательно помогу ему. Производство новое, коллектив молодой и, чтобы они «не тормозили», собственник часто выступает и в роли бизнес-тренера, и психолога. Но никогда в роли няньки! Потому что доверяю специалистам, их уровню квалификации. Потому что рядом со мной — ответственные люди, грамотные высококвалифицированные мастера своего дела, о которых мне и хотелось бы рассказать.

«В этом человеке — своя изюминка» — это про человека-профессионала, **Анастасию Чеснокову**, которая является представителем интересов всей группы компаний «Дита Росс». Ее кредо: «Есть проблема? Нет проблемы!» Порой кажется, что проблем, которые не могла бы решить Анастасия Валерьевна, не существует. И еще это человек-огонек. Который не только обладает колоссальным объемом знаний, но и умеет в нужную минуту зажечь, воодушевить коллег.



**Т**ри года назад в Соликамске начали свою деятельность две компании — ООО «ЛегоСтил» и ООО «Дита Росс». Первая — в сфере производства строительных материалов и элементов благоустройства, вторая занимается моделированием и производством одежды для малышей. Объединяет эти предприятия то, что учредителем их стала **Татьяна ДИМИТРОВА**.



**Анастасия Чеснокова:**

— Люди готовы доверять только настоящему человеку — кому-то, кто постоянно и в любых ситуациях доказывает, что является именно тем, за кого себя выдает. Кому-то, кто берет на себя ответственность, выполняет взятые на себя обязательства. Чтобы заслужить доверие, нужно быть искренним и порядочным, иметь ценности, которые дают нам надежное ощущение того, кто мы есть, во что мы верим, на чьей мы стороне.

Придя работать в компании, учредителем которых является Татьяна Ивановна, я попала в сплоченную и сильную команду. Я безумно рада, что встретила настоящего человека в своей жизни. Моя дорога к моему успеху резко пошла вверх и это еще не предел...

Практически с первых дней образования компании «Дита Росс» в ней трудится **Лариса Чечулина**, которая пришла к нам бухгалтером, а сегодня является директором ООО «Дита Росс».

Это человек, который душой болеет за все, что происходит и в «Дита Росс», и в «ЛегоСтил». Был момент, когда она полностью контролировала финансовую ситуацию в обеих компаниях, что в результате позволяет сегодня говорить о возвращении инвестиций, вложенных в «ЛегоСтил» и начислении работникам премии по итогам года.

Это человек, от которого собственник всегда может получить (и получает!) поддержку в реализации самых смелых и рискованных планов.

**Лариса Чечулина:**

— Будучи руководителем компании «Дита Росс», я хочу отметить профессионализм и слаженность работы специалистов и работников производства. Каждый человек, независимо от занимаемой должности, выполняет свои задачи и вносит креативные и рационализаторские предложения. В свою продукцию мы вкладываем много души и сил.

Директор ООО «ЛегоСтил» **Сергей Сальянов** пришел в компанию из коллектива, где была выстроена отличная от наших принципов система работы. Но мы поняли друг друга, и результат не заставил себя ждать. Сегодня производство тротуарной плитки и элементов благоустройства приносит прибыль, частично заменено оборудование, оптимизированы затраты, намечены рубежи развития. Про работу «от сезона до сезона» мы уже не вспоминаем — производство работает круглый год, расширена номенклатура, освоены новые формы продукции, заключены контракты с потребителями, выстроен ритмичный график поставок. Во всем этом большой вклад Сергея Юрьевича.

Начальник производственного цеха «Дита Росс» **Юлия Долгина** до начала практической деятельности в нашей компании была 100-процентным теоретиком — преподавала теорию швейного производства. Наверное, в какой-то момент ей

было труднее всех — пришлось освоить системы автоматизированного производства лекал, планировать производство, управлять коллективом. Сейчас она освоила весь процесс производства детской одежды — от А до Я — стала специалистом высокого класса, которому доверяет весь коллектив, с мнением которого считаются. Юлия Анатольевна — это наш знак качества!

**Юлия Долгина:**

— В любом деле важны знания, опыт, желание и стремление, а также единомышленники и команда, чем и обладают сотрудники нашей компании. Для меня же лично работа в ООО «Дита Росс» — это развитие личностных качеств, самообразование и новые возможности профессионального роста.

Один из самых молодых членов нашей команды — менеджер по продажам **Марина Абдрахманова**. Она всего полгода работает в «Дита Росс», но за это время ей удалось не только наладить новые контакты и привлечь в компанию новых партнеров, но и вернуть потерянных клиентов. Марину отличает ответственность к порученному делу, четкость выполнения поручений, деликатность и дипломатичность в отношениях с заказчиками.

Сегодня компания «Дита Росс» достигла хороших успехов — в 2011 году объемы продаж выросли в 5,5 раза, заключены долгосрочные контракты, разнообразие предлагаемого ассортимента увеличено в 3 раза. За три года нам удалось сформировать ядро команды, на которое будут равняться те, кто придет в компанию потом.

**Марина Абдрахманова:**

— Я очень рада, что являюсь сотрудником «Дита Росс» и думаю, что попала сюда не случайно. Стремление быть впереди, добиваться максимальных результатов и развиваться лично — это первые итоги моей работы в компании. Конечно, я на этом не останавливаюсь и уверена, что все вместе покорим любые вершины и добьемся мыслимых и неммыслимых успехов.

Бригадир компании «ЛегоСтил» **Ольга Хабибуллина** — крепкий орешек. Спокойная, рассудительная, уравновешенная женщина, которой за короткое время удалось постичь все премудрости в производстве тротуарной плитки, такой далеко неженской профессии, и завоевать авторитет среди специалистов-мужчин. Согласитесь, для этого нужно иметь особый склад характера и талант. Сильный характер.

С такими людьми я, как собственник, спокоен за будущее компаний и могу больше времени уделять их развитию. Мы выходим на новый уровень — оперативное управление передано директорам, которые успешно прошли путь становления вместе с компаниями. Их задача — закрепить на завоеванных позициях, подготовить фундамент, на котором будут базироваться планы дальнейшего развития.



**Анастасия Чеснокова,**  
представитель собственника  
ООО «Дита Росс»  
и ООО «ЛегоСтил»



**Лариса Чечулина,**  
генеральный директор  
ООО «Дита Росс»



**Юлия Долгина,**  
начальник производственного  
цеха ООО «Дита Росс»



**Марина Абдрахманова,**  
менеджер по продажам  
ООО «Дита Росс»



**Сергей Сальянов,**  
директор ООО «ЛегоСтил»



Строя планы на грядущий год, мы всегда надеемся на лучшее, мечтаем, загадываем желания. Я от всей души поздравляю коллективы ООО «Дита-Росс» и ООО «ЛегоСтил» с Новым годом! Дорогие мои! Здоровья Вам и вашим близким! Любви, Успеха, Счастья!

*Что такое счастье, я не знаю,  
Но, встречая новые года,  
Понимаю и не понимаю:  
Как его хранить, чтоб навсегда?  
Только знаю: вовсе не на блюде  
С золотой каймой лежит оно.  
Может счастье то, что с нами будет,  
А не то, что минуло давно.  
Так пускай же в году этом будет  
Счастье Вам и удача всегда.  
Пусть хорошие встретятся люди,  
Обойдет стороной беда.  
Же покажется труд Вам тяжелым,  
Благодарны Вам будут не раз.  
С наступающим Вас Новым годом,  
С наступающим будущим Вас!*

От себя лично и от моих коллег хочу поздравить коллектив журнала «Дело НС» и всех его читателей с наступающим Новым 2012 годом!

Примите самые искренние поздравления!

В этот самый волшебный праздник в году хочется пожелать, прежде всего, исполнения желаний. Ведь в какой еще другой праздник мы так искренне верим в чудо и волшебство.

Пусть весь грядущий год будет полон приятных событий, радостных встреч, новых открытий и только замечательного настроения.

Пусть новости будут хорошими, знакомства приятными, дела удачными.

Пусть все задуманное свершится, здоровье не подведет, а близкие всегда будут рядом!

С Новым годом!

*Dita Ross*

Группа компаний «Дита Росс»  
г. Соликамск,  
ул. Ульянова, 9  
тел.: (34253) 4-87-10  
4-30-59



ООО «ЛегоСтил»

ООО «ЛегоСтил»  
Строительные бетонные блоки СКЦ,  
тротуарная плитка, брусчатка,  
бордюр дорожный, бордюрный камень,  
водостоки, вазоны, элементы благоустройства  
тел.: (34253) 4-87-10  
8-902-80-907-09



# ИГРА В АССОЦИАЦИИ

Как утверждают психологи, игра в ассоциации — отличный способ «нырнуть» в подсознание человека и выудить из его глубин самое сокровенное. Чаще всего во время такой игры людям задают вопросы на вечные темы: любовь, семья, вера... Однако «Дело НС» предложил предпринимателям поговорить о вещах более конкретных — в частности, о бизнесе.

**Игра в ассоциации** — своего рода коммуникационный тренинг, который дает возможность попрактиковаться в формулировании собственных мыслей. Задача — не только дать точный ответ, но и преподнести себя в выгодном свете. Этот навык бизнесмену просто необходим.

**Правила игры:** участники встречи по очереди тянут карточки с записанными на них словами и вопросами. Один достает карту — второй дает ответ. Отвечать нужно быстро, внятно, приводя примеры из личного опыта. Главное — донести до собеседника то, что эхом отозвалось в сознании на каждый из заданных вопросов. Если второму участнику недостаточно полученной информации, он может задать уточняющие вопросы или ответить сам.



**Анастасия Михайлова**  
(г. Березники)  
Стоматологическая клиника  
«Зубные феи»  
В бизнесе 1,5 года.

— Что в вашем понимании успех?  
**Анастасия Михайлова:**  
— Для меня успешный день — когда успеваешь выполнить все, что наметил на сегодня. Тогда я ухожу с работы удовлетворенной, зная, что не оставила на завтра груз нерешенных проблем.

**Анастасия Михайлова:**

— Успех приходит тогда, когда твой бизнес начинает развиваться — увеличивается его рентабельность, растет чистая прибыль. Плюс ко всему у тебя есть ресурс на его диверсификацию. Например, раньше я занимался ювелирным бизнесом, но его доходность сильно упала во время кризиса. А сейчас я работаю в сфере, которая останется на плаву при любой экономической ситуации. К тому же мы не заточены на конкретный вид деятельности (отсуживаем и взыскиваем долги за ЖКХ), а можем оказывать услуги в смежных областях — помогать в оформлении субсидий или трудоустройстве должников. Хочу еще добавить, что понятие успеха должно трансформироваться со временем. Развивается твой бизнес — изменяется и твое видение успешности. Сейчас для меня успешность заключается в возможности планировать свое рабочее время, ориентируясь на собственные потребности, а не в зависимости от каких-то внешних обстоятельств.

— Что такое развитие с вашей точки зрения?

**Анастасия Михайлова:**

— Развитие — это приобретение опыта. Не только мною, но и работниками моей компании. В сфере стоматологии это достаточно просто отследить по количеству так называемых «переделок» (когда врач должен бесплатно устранить допущенные в своей работе недочеты). На каждую такую переделку врач обязан составить акт, и она не проходит незамеченной. Я могу констатировать — в последнее время количество врачебных переделок у нас в клинике снизилось, значит, растет профессиональный уровень наших специалистов.

Если говорить о развитии с экономической точки зрения, для меня оно выражается в следующем. Я ставлю перед своими коллегами задачу — достичь определенных финансовых показателей за определенный период. Поначалу озвученная цифра казалась всем нереальной. После того, как был получен первый положительный результат, мои сотрудники признали эффективность такого метода. Следующая цифра — больше, затем — еще больше. Постоянное достижение компанией поставленных ею финансовых планов позволяет судить о стабильном развитии бизнеса.

Кроме увеличения прибыли, есть еще и количественные, и качественные показатели развития. Например, когда мы только открылись, то имели лишь одно врачебное кресло, а сейчас у нас их три. К тому же наши врачи работают на более качественном оборудовании, чем на начальном этапе — мы уже можем позволить себе заказывать технику самых лучших производителей.

Мне кажется, что развитие бизнеса надо проектировать. У меня есть полезная привычка записывать все свои планы — от ежедневных до ежегодных. Такой бизнес-



**Николай Мельников**  
группа компаний «Калита»  
(г. Соликамск)  
Сфера деятельности  
— взыскание просроченной задолженности в сфере ЖКХ.  
В бизнесе 3 года.





дневник, который я перечитываю раз в полгода. Это позволяет ничего не упустить и не сбиться с намеченного курса.

**Николай Мельников:**

— Мои планы прописаны у меня в голове. Знаю, что у американцев есть хорошая новогодняя традиция — они красиво оформляют на листе бумаги свои планы на год и вешают в рамочке на стену. Считается, что правильно сформулированная и визуализированная цель непременно будет достигнута.

— **Обязательно ли бизнесу постоянно расти?**

**Николай Мельников:**

— Бизнес не может стоять на месте. Он должен расти вглубь — совершенствоваться, выходить на более высокий уровень. Должно происходить снижение расходов, увеличение прибыли. Но должен происходить и его рост вширь — владелец бизнеса должен регулярно его диверсифицировать. Это позволит не зависеть от экономической ситуации на рынке. Когда ты понимаешь, что вышел на последний уровень и развиваться дальше некуда, надо искать другие направления деятельности. Хочу добавить, что со временем владелец бизнеса должен приобретать иное качество — становиться инвестором и вкладывать в развитие бизнеса не свой ежедневный труд, а только средства. Но это не означает, что инвестор должен сидеть сложа руки. Можно заниматься финансированием и поддержкой стартапов, участвовать в интересных проектах.

— **Можно ли успешно сотрудничать с местными властями, и что нужно знать о власти, чтобы быть успешным предпринимателем?**

**Анастасия Михайлова:**

— У меня пока нет большого опыта взаимодействия с властями, но могу сказать одно — для успешного ведения бизнеса очень важны личные контакты. Во-первых, я смогу раньше остальных получать информацию, которую не назовешь общедоступной. Причем, это те сведения, которые касаются интересующих меня направлений. Например, если я лично общаюсь с представителем городской администрации, то могу раньше остальных узнавать о каких-либо проектах, касающихся малого бизнеса, тендерах, и т.д.

**Николай Мельников:**

— Сотрудничать с властями можно, но необходимо учитывать территориальную специфику. Это означает понимание приоритетов местных властных структур, а еще лучше — ее конкретных представителей (с которыми ты хочешь выстроить деловые взаимоотношения). Например, если специфика моего бизнеса — ЖКХ, то мне нужен контакт с чиновником, который курирует именно эту сферу городской жизни, а не образование, медицину...

— **Если бы вы выиграли миллион долларов — на что бы его потратили?**

**Анастасия Михайлова:**

— Я бы купила землю — хочу выстроить стоматологическую клинику, где будут оказывать не только платные, но и бесплатные услуги. И, конечно же, вложила бы в развитие своего бизнеса, стала бы осваивать смежные направления. На базе своей клиники я уже реализую один такой проект — создаю школу по адаптации детей к визитам в стоматкабинет. Еще было бы здорово заняться врачебной косметологией — от красоты улыбки перейти к красоте лица, а затем и тела.

**Николай Мельников:**

— Я бы в первую очередь рефинансировал свои долги. Во-вторых, серьезно вложил бы в пиар — хочу заявить о своей компании на всю страну, это позволит мне в разы увеличить количество клиентов. В-третьих — начал бы развивать какой-нибудь смежный бизнес. Например, сегодняшняя наша деятельность — это взыскание задолженностей в сфере ЖКХ. Можно развиваться сразу в нескольких направлениях — допустим, взыскивать задолженности по кредитам. Или, к примеру, сейчас мы занялись утилизацией резинотехнических изделий. На территории Верхнекамья этим никто не занимается, так же как и утилизацией отходов того же ЖКХ. Так что эта ниша свободна и тоже нам интересна.

— **Что вы считаете самым важным из того, чему научил вас бизнес?**

**Николай Мельников:**

— Прежде всего, умению находить выход из нестандартных и порой критических ситуаций. Но это вытекает скорее из приобретенной способности не терять голову и тщательно просчитывать все ходы, даже в самой сложной ситуации. А еще — не расслабляться, даже когда дела идут хорошо. Например, перед сном я всегда отвожу час времени на размышления. И радуюсь тому, что каждый раз есть, над чем подумать.

— **Чему вы бы хотели научиться в первую очередь?**

**Анастасия Михайлова:**

— Я хочу научиться верховой езде. Боюсь лошадей, а вот ездить на них все равно нравится. Так что для меня в этом деле важнее всего — преодолеть свой страх. В бизнесе хотелось бы приобрести умение манипулировать. Считаю, что руководитель должен обладать этим качеством.

**Николай Мельников:**

— В личном плане буду обучаться навыкам управления водными транспортными средствами. Если говорить о бизнесе — хочу научиться более эффективно использовать интернет. Это позволит мне лучше интегрировать возможности сети в управление компанией — контролировать бизнес, понимать, как лучше его вести. Например, мы создаем корпоративный блог, под него заточиваем интернет-бюллетень,





в котором будет размещена информация о положении дел в нашей компании.

— Как находить хороших сотрудников?

**Николай Мельников:**

— Инвестировать в качественную подготовку персонала. Это единственный способ для периферийных городов. В больших городах, где рынок труда более насыщен, самый убедительный аргумент — это зарплата. Хотя в нашей компании дела обстояли по-другому. Всех своих сотрудников мы набрали по объявлению. Отсеялся какой-то процент «проходных» людей — и остался надежный укомплектованный состав. Но это не значит, что сейчас мы не генерируем приток кадров. Даже если штат компании полностью укомплектован — необходим кадровый резерв.

**Анастасия Михайлова:**

— Исходя из специфики своего бизнеса, я делаю ставку на интернов — молодых специалистов, которые приходят работать в нашу городскую поликлинику. Их проще мотивировать, и в них можно вкладываться, поднимать уровень их профессионализма. В будущем году попробуем поработать с пермской медакадемией. В Перми среди молодых специалистов нашего профиля конкуренция жесткая, рынок труда перенасыщен. Чтобы привлечь в наш город выпускников, я планирую снимать для них корпоративное жилье — чем не мотивация для молодежи?

— Как эффективнее мотивировать своих сотрудников?

**Анастасия Михайлова:**

— Для меня на первом месте положительные эмоции. К вознаграждению в виде денежной премии человек рано или поздно привыкает. А вот если это нечто материальное, но, в то же время, несущее в себе позитив — совсем другое дело. Например, поощрить женщину-сотрудницу абонементом в СПА-салон. Сама она вряд ли его купит, а если подарить — обязательно сходит и будет благодарна за такое отношение к ней со стороны работодателя.

**Николай Мельников:**

— Очень важна нормальная рабочая обстановка. Но не стоит забывать и про материальный стимул. Хотя мотивация каждого сотрудника, как мне кажется, сугубо индивидуальна. И хороший руководитель всегда знает, как и чем лучше мотивировать каждого из своих работников.

— Почему вы не уезжаете в большой город?

**Николай Мельников:**

— Я рад, что в свое время меня отговорили уехать в Пермь. Уезжать в большой город только ради того, чтобы жить в большом городе — это глупо. Далее, в наш век компьютерных технологий, когда практически каждому доступны

интернет и электронная почта, можно базировать операционный бизнес где угодно. Главное — наладить коммуникации между сотрудниками (если они работают удаленно).

Да и что понимать под определением «большой город». Пермь? Для меня нет. Уезжать — так уж в Москву. Да и то лишь для того, чтобы выйти на качественно новый уровень. В последнее время я вообще заразился так называемой «китайской моделью». Она организована по принципу «копировать и удешевлять». Вот я так и делаю. Стараюсь замечать удачные бизнес-решения, удешевлять из и использовать применительно к своему бизнесу.

— Какие черты характера необходимы предпринимателю?

**Николай Мельников:**

— Упорство, расчетливость, креатив, здоровая (в разумных пределах) подозрительность, стремление к финансовому благополучию.

**Анастасия Михайлова:**

— У меня на первом месте энтузиазм, все остальное — потом. Главное, чтобы он был неиссякаем.

— Можно ли быть руководителем и при этом не испытывать стресс?

**Николай Мельников:**

— Невозможно вообще не испытывать стресса. Другое дело, что стресс стрессу рознь. Помню во время кризиса, когда продажи обрушились, и мне приходилось делить три тысячи вырученных рублей на тридцать человек персонала — это был один вид стресса. Сейчас я развиваю сразу три бизнес-направления, дел по горло, я снова нахожусь в состоянии постоянного стресса. Но это уже позитивные эмоции, они лишь добавляют оптимизма и сил.

**Анастасия Михайлова:**

— Я согласна, что пережитый стресс может привести к положительному результату. В моей практике такое бывало, и не раз. Например, когда расхотелись с бывшим партнером по бизнесу. В состоянии стресса я за очень короткое время смогла найти выход из очень непростой ситуации, хотя тогда она мне представлялась совершенно безнадежной.

— Как выгоднее работать — одному или с партнерами?

**Анастасия Михайлова:**

— Накопленный мною опыт подсказывает, что выгоднее работать самостоятельно.

**Николай Мельников:**

— Скажу так: выгоднее делить десять рублей на троих, чем три рубля на двоих. Главное — четко распределить зоны ответственности каждого из бизнес-партнеров — кто и за что будет нести ответственность.



Дорогие партнеры, коллеги и друзья!

От всего сердца поздравляем Вас  
С НОВЫМ ГОДОМ!

Желаем вам успехов и благополучия  
в наступающем году!

Пусть Новый 2012 год наполнит  
Вашу жизнь интересными событиями,  
откроет для Вас новые горизонты  
и подарит Вам силы и отличное настроение  
для новых свершений!

Здоровья, тепла, успехов и благополучия  
Вам и Вашим близким!

ООО ПК  **ЭлКом**

г. Березники, ул. Уральских танкистов, 15  
тел./факс: (3424) 29-01-15, 8-950-44-02-988  
e-mail: elcom1969@mail.ru, <http://pkelcom.ru>



ООО «Пульсар»  
г. Березники  
ул. Карла Маркса, д. 20  
тел./факс: (3424) 23-99-77

ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- проектирование
- монтаж
- наладка и техническое обслуживание систем безопасности
- электромонтажная работа

Поздравляем  
своих постоянных клиентов  
и партнеров

*с Новым 2012 годом!!!*

Пусть в наступающем году  
Успехи новые придут,  
Во всем сопутствуют удачи,  
И разрешатся все задачи,  
И чтобы новый год грядущий  
Был лучше все ж,  
чем предыдущий!





# Уралкерамика — радуга идей

## БЕРЕЗНИКИ

Сложно представить материал более многоликий, стильный и современный, чем керамическая плитка. Она не имеет ничего общего с «кафелем» из нашего детства: одинаковые квадраты, которые, как ни фантазируй, укладываются в унылую стену.

Сегодня с помощью плитки создают яркие и редкие по красоте интерьеры. Ее используют не только для отделки ванной или кухни. Плитка царит в гостиных, прихожих и даже спальнях. Ее используют в саунах и бассейнах, ею оформляют лестницы и декорируют дверные проемы, облицовывают фасады зданий и мостят тротуары.

Поверхность плитки может напоминать коллекционную ткань и драгоценные породы дерева, металл и ажурное кружево, песок и камень, гладь воды и многое другое. Порой невозможно отличить, настоящий ли это материал, или искусная имитация...

Каждый месяц дизайнеры всего мира создают десятки новых коллекций плитки. Лучшие образцы дизайнерской мысли попадают в березниковский специализированный магазин плитки «Уралкерамика».

### «Уралкерамика» — это:

**Огромный выбор.** В магазине представлено более 300 самых лучших коллекций керамической плитки, керамогранита и мозаики от фабрик России и из-за рубежа. Все бренды собраны под одной крышей. Такого ассортимента нет даже в пермских магазинах.

**Наглядность и грамотная выкладка товара.** Фрагменты каждой коллекции выклеены на выставочных стендах. Благодаря этому очень просто представить, как будет смотреться ваша будущая ванная комната, кухня или пол в холле.

**Стилевое и ценовое разнообразие.** Здесь можно подобрать плитку любого цвета и оттенка, с рисунками и орнаментами, разного размера и формы, с плоской поверхностью и с рельефной фактурой. Причем, образцы, достойные внимания, есть как среди элитной импортной продукции, так и на стендах с недорогой плиткой отечественного производства.

**Знания, опыт и полномочия.** Компания «Уралкерамика» работает в Березниках более 8 лет. Это местный бизнес, которым руководит березниковский собственник, а не наемный директор, выполняющий распоряжения сверху.

**Удобство и оперативность.** Заказанная в «Уралкерамике» плитка прибудет в Березники всего через семь дней. При необходимости ее доставят прямо к вашему подъезду.

**Помощь в расчетах и разработка дизайна.** На основе экспликации консультанты «Уралкерамики» рассчитают необходимое количество плитки, помогут придумать стилевое решение, подберут декоративные элементы и порекомендуют квалифицированных плиточников.

**Привлекательные условия оплаты.** Наличный и безналичный расчет — это само собой разумеется. Кроме того, «Уралкерамика» предоставляет своим покупателям беспроцентную рассрочку на срок до 2 месяцев.

**Сопутствующий ассортимент.** Помимо плитки в «Уралкерамике» можно заказать мебель для ванной — как VIP-уровня (по каталогам производителей из Европы, Италии, Чехии, Голландии), так и экономичные варианты российского производства. А также сантехнику, душевые кабины, шторы для ванны, аксессуары для ванных комнат.

«Уралкерамика» поможет воплотить в реальность радугу самых ярких идей и сделать ваш дом самым красивым и уютным местом на Земле!

**«Уралкерамика» поздравляет всех с наступающим Новым годом и Рождеством!**

Желаем всем только радостных событий, беспроblemных клиентов, надежных деловых партнеров, теплых отношений с близкими людьми и положительных эмоций в жизни.

Пусть все яркие идеи и смелые задумки реализуются самым блестящим образом. А мы будем рады помочь вам воплотить их в жизнь!

г. Березники, ул. Юбилейная, 17  
тел.: (3424) 299-225, ber-km@yandex.ru



## ■ ПЛАНЫ

Каждый из нас хотя бы однажды пробовал начать новую жизнь с понедельника или с начала месяца. Еще большей магической силой обладают в сознании людей дни начала года.

**М**ы ждем наступления праздника, выбираем подарки, суетимся с поздравлениями. Потом незаметно, но стремительно наступает новогодняя ночь. Фейерверки, застолье, веселье. Неделя на то, чтобы отдохнуть от походов по гостям. Январь пролетает предательски быстро. Февраль слишком короток, чтобы его заметить. Потом мы ожидаем весну. Короткое лето плавно переходит в осень. Вот уже и до очередного нового года недалеко. Начало перемен можно снова отложить.

Чтобы вырваться из этого замкнутого круга американцы придумали себе способ дополнительной мотивации — новогодние обязательства (New year resolutions). Взрослые люди задолго до наступления праздничной новогодней ночи начинают выписывать и оформлять свои желания и цели на предстоящий год.

Можно сколько угодно смеяться над глупостью американцев. Можно потешаться над теми, кто разделяет плоский юмор сатирика Задорнова, рисующего американцев примитивными и недалекими людьми. На мой взгляд, мудрее попробовать найти в американском подходе что-либо полезное для себя и своего бизнеса.



# Новогоднее решение — новая жизнь с первого дня

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

### Почему стоит писать свои планы и цели?

Я составляю свои годовые планы уже более десяти лет. С начала это были робкие мечты, записываемые мной в последний день года, в обычный блокнот.

Потом я стал составлять подробные списки того, что хотел бы сделать в предстоящие 12 месяцев. Сюда входили перечень книг, которые я хочу прочитать, путешествия, которые хочу совершить.

Следующим этапом развития моей системы годового планирования стало оформление моих планов. Бывало так, что, составив план на год, я возвращался к нему только тогда, когда приходило время составлять новый. Я мог год не вспоминать о плане, но когда находил его, всегда удивлялся. Большинство из того, что было написано, за год выполня-

### Принципы SMARTER-планирования

Традиционную методiku постановки цели SMART можно сделать еще более эффективной, добавив всего две буквы E и R. Чтобы сформулированная вами цель имела больше шансов быть осуществленной, она должна быть:

**Specific** — максимально конкретной.

**Measurable** — измеримой.

**Accountability** — подотчетной (мы уведомляем близких нам людей о поставленной цели и несем перед ними ответственность за достижение цели).

**Realistic** — реалистичной.

**Time based** — должен быть определен срок достижения.

Две последние буквы обозначают:

**Exciting** — цель должна возбуждать, вдохновлять.

**Recorded** — цель должна быть записана в месте, в котором вы будете видеть ее ежедневно.



лось. Более того, иногда казалось, что я не прилагаю для этого никаких особых усилий. Неожиданно находились нужные возможности, на меня выходили новые знакомые, открывались перспективы. Пункты, занесенные в годовой план, словно притягивали необходимые ресурсы и обстоятельства.

Прочитав про принципы SMARTER-планирования, в которых привычные пять шагов постановки целей были дополнены словами Exciting (цель должна возбуждать, вдохновлять) и Recorded (цель должна быть записана в месте, в котором вы будете видеть ее ежедневно), я начал по-новому оформлять свои планы.

### Как выглядит карта твоих побед!

После того, как вы выписали в рабочую тетрадь или отдельный текстовый файл на вашем компьютере все задачи, цели и перемены, которые ждете от себя в будущем году. После того, как рассортировали их по направлениям, расставили приоритеты и последовательность выполнения, приступайте к оформлению вашего документа.

Это должно быть ваше твердое решение сделать то, что наметили. Вы должны как можно чаще видеть его, вспоминать, читать, чтобы каждый раз в вас крепла уверенность, что вы справитесь. Чтобы продвижение по выполненным задачам, давало повод гордиться собой.

Среди сотен прочитанных мной new year resolutions непременно есть пункты, в которых люди обещают в новом году заняться своей физической формой: сбросить вес, начать регулярные тренировки, наладить здоровое питание, боль-

ше отдыхать. У меня тоже несколько лет в планах стояли подобные аморфные и неконкретные задачи «заняться собой».

Полтора года назад, набрасывая идеи для очередного новогоднего решения, мне пришла мысль — нужна вдохновляющая цель. Почему бы мне не пробежать марафон, полноценные 42 195 метров, поучаствовав в настоящих международных соревнованиях?

В прошлогоднем моем решении уже было написано «начать систематические тренировки для участия в марафонском забеге». Изменилась не только формулировка. На моей книжной полке стоят в ряд книги-маячки. Каждый день не по разу мой взгляд падает на них, и я думаю о своем решении пробежать марафон.

В моем кабинете висит специальный календарь Runner's Calendar, ежегодно издаваемый в США. Каждый день я смотрю на него, и это укрепляет меня в решимости совершить задуманное. Мне не светят ни медали, ни призовые места. Я не задумываюсь о времени, с которым пробегу свои марафоны. Конкретная, вдохновляющая цель помогает мне на протяжении полутора лет систематически тренироваться. Моя главная задача — отличное самочувствие и работоспособность, но цель «пробежать марафон» помогает преодолевать лень и неорганизованность.

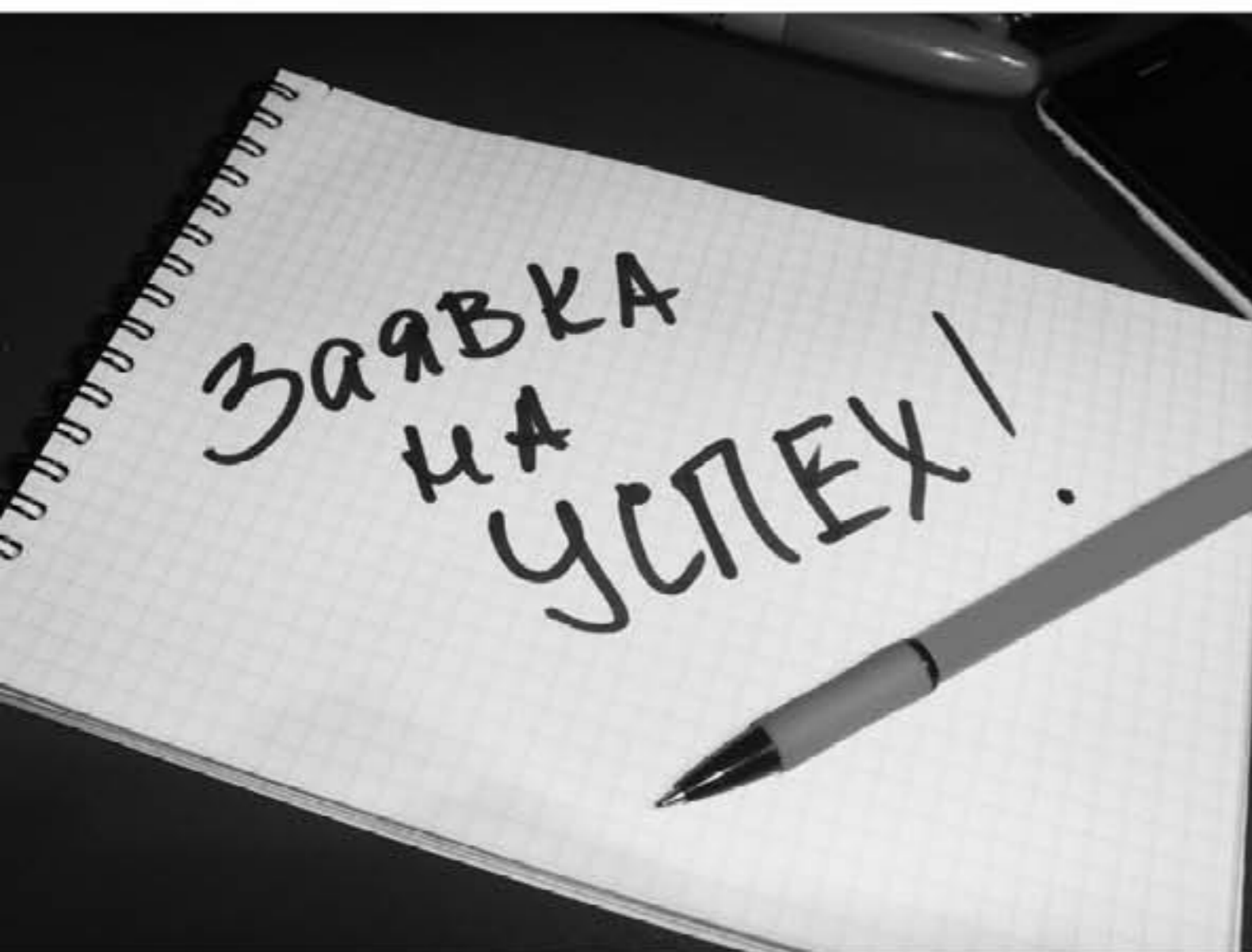
### Чем отличается новогоднее решение от простого «плана на год»!

Планы могут пролежать, как это бывало не раз у меня, целый год без внимания. Конечно, уже одно



Доска желаний напоминает нам о наших желаниях и целях, заставляя нас думать о них. Благодаря этому мы большую часть своей энергии концентрируем на достижении своих замыслов.





Запишите свои решения в месте, в котором вы будете видеть их ежедневно.

то, что вы письменно сформулировали свои желания и планы, уже хорошо, но обещание или решение обладает еще большей силой.

Вы даете обещание самому себе. Когда я в очередной раз хочу перенести «на завтра» одно из запланированных дел, я повторяю про себя незамысловатую истину — то, что ты не сделал сегодня, ты не сделаешь уже никогда. Завтра будут новые дела, новые заботы. Держись своего решения, выполняй обещания.

#### Дал слово — держи

Есть расхожее мнение, что делиться своими планами не стоит. Кто-то боится сглаза, кто-то не

хочет разочаровывать возможным срывом обязательств. Доля правды в этом есть. Хотя есть и доказанный положительный эффект в случаях, когда люди открыто делятся своими планами и замыслами.

Что дает такое решение? Вам труднее становится сойти с намеченного пути. У вас появляются сочувствующие и болельщики. Со временем за вашей спиной могут появиться последователи, для которых вы будете являться примером достижения успеха.

#### Чего мы хотим добиться вместе?

Опыт составления новогодних решений удачно ложится на практику изменений в компаниях. Конец декабря — отличное время обсудить коллективом, какие перемены в своей работе и взаимодействии хотели бы видеть работники в своих подразделениях.

Принятые подобным образом решения лучше воспринимаются коллективом, как что-то естественное, выработанное в рабочей среде, а не спущенное сверху.

#### Как составить новогоднее обязательство и сделать его инструментом перемен?

1. Составьте перечень областей своего внимания. В каких областях своей жизни вы хотели бы получить перемены.

У меня этот список выглядит так: семья/дети, здоровье, карьера, интеллект, навыки, бизнес, взаимоотношения.

2. Выберите минут 15 свободного времени и выпишите на листке бумаги все свои мечты.

Напрягите свою память. Повседневная суэта делает из нас прагматиков. Но ведь когда-то и вы мечтали. Усыпите в себе критика. Позабудьте про свой возраст и неудачный опыт. В вас обязательно живут мечты, которые вы старательно отсекали от себя.

## Что пообещать себе в будущем году?



Преодолеть себя



Бросить курить



Больше общаться с детьми



Перечитайте мечты и запишите желания. Как бы вы хотели себя ощущать? Любые мечты и цели, как бы далеко они ни отстояли от настоящего, можно пережить в ощущениях уже сейчас.

Вы мечтаете зарабатывать много денег? На самом деле, вы, скорее всего, хотели бы заниматься любимым делом и больше никогда не изменять себе ради денег. Вы мечтаете похудеть и иметь спортивную фигуру? Может, просто надоела одышка и утомляемость?

Не пожалейте час-другой на изучение себя. Уверяю, себя трудно обманывать. Многие станут яснее. Станет проще перевести свои желания в конкретные достижения, которые можно запланировать на предстоящий год.

3. Теперь выберите любое число от 7 до 20. В действительности неважно, что выберете вы. Главное, чтобы у вас был ориентир — сколько пунктов будет в вашем новогоднем обещании. Вполне возможно, что пунктов окажется больше, но для начала хорошо бы поставить себе хоть какой-нибудь ориентир.

4. Сгруппируйте цели по областям, приоритетам и очередности выполнения.

5. Из того, что вас окружает, придумайте маячки, которые будут привлекать ваше внимание в течение дня и напоминать о взятых обязательствах.

У меня это книги, выставленные на видном месте в книжном шкафу, плакаты на стенах, рабочий стол на моих компьютерах, специальное приложение на моем iPhone.

6. Делайте свои обязательства публичными, вовлекайте в их выполнение знакомых и близких.

Моя цель — пробежать марафон 6 мая в Киеве. Уже есть несколько знакомых, которые планируют ехать в столицу Украины вместе со мной. Как

вы думаете, легко ли мне находить причины для пропуска тренировок?

7. Придумайте себе ритуал для регулярного повторения взятых на себя обязательств.

Уже упоминавшееся мной приложение для iPhone, раз в неделю выводит на экран моего смартфона цели, которые я наметил достичь в текущем году. Перечень обязательств висит на рабочем столе моего компьютера.

8. Привяжите обязательства к своему ежедневному планированию.

Я с вечера планирую завтрашний день. Список дел записываю в ежедневник или в iPhone. В любом случае, перед глазами лежит карточка со списком обязательств на год.

Достаточно просто пропускать каждую задачу на завтра сквозь список обязательств, просто задавая себе вопрос — насколько выполнение задачи приблизит меня к одной из годовых целей?

#### Самые популярные новогодние обязательства

1. Проводить больше времени с семьей и друзьями.
2. Заняться своим здоровьем.
3. Бросить курить.
4. Сократить потребление алкоголя.
5. Сбросить вес.
6. Научиться чему-нибудь новому.
7. Отправиться в путешествие.
8. Найти новую более оплачиваемую работу.
9. Погасить кредиты, избавиться от долгов.
10. Повысить собственную организованность.



Научиться чему-то новому



Заняться спортом





**Александр ГРИГОРЕНКО,**  
руководитель пермского филиала  
ЗАО «Аксонфт»  
alexandrgrigorenko@gmail.com  
www.facebook.com/effectmecht

**П**еред любым руководителем постоянно встает вполне житейская проблема — КАК НЕ ЗАБЫТЬ. Заплатить налоги, поздравить делового партнера с днем рождения, прочитать важное коммерческое предложение и т.д. и т.п. Задач море, помнить обо всех НЕВОЗМОЖНО.

**Е**сли вы человек организованный, как, например, гурӯ российского тайм-менеджмента, посетивший недавно Пермь, Глеб Архангельский, особых проблем не возникнет.

А, если вы...ну... это... в общем... как я и большинство «нормальных» людей?

Спасает, конечно, ежедневник или лист с задачами на день (to-do-лист), как у меня.

Но, к сожалению, наряду с делами ежедневными, есть задачи, которые случаются раз в год или месяц и не дай Бог ты их пропустишь.

Пример с налогами еще не самый страшный. И хорошо, если есть преданный секретарь, который вовремя напомнит. А если такого нет? Или он сам позабудет? Всякое бывает.

Когда-то я использовал для напоминаний всем известные клейкие бумажки — стикеры.

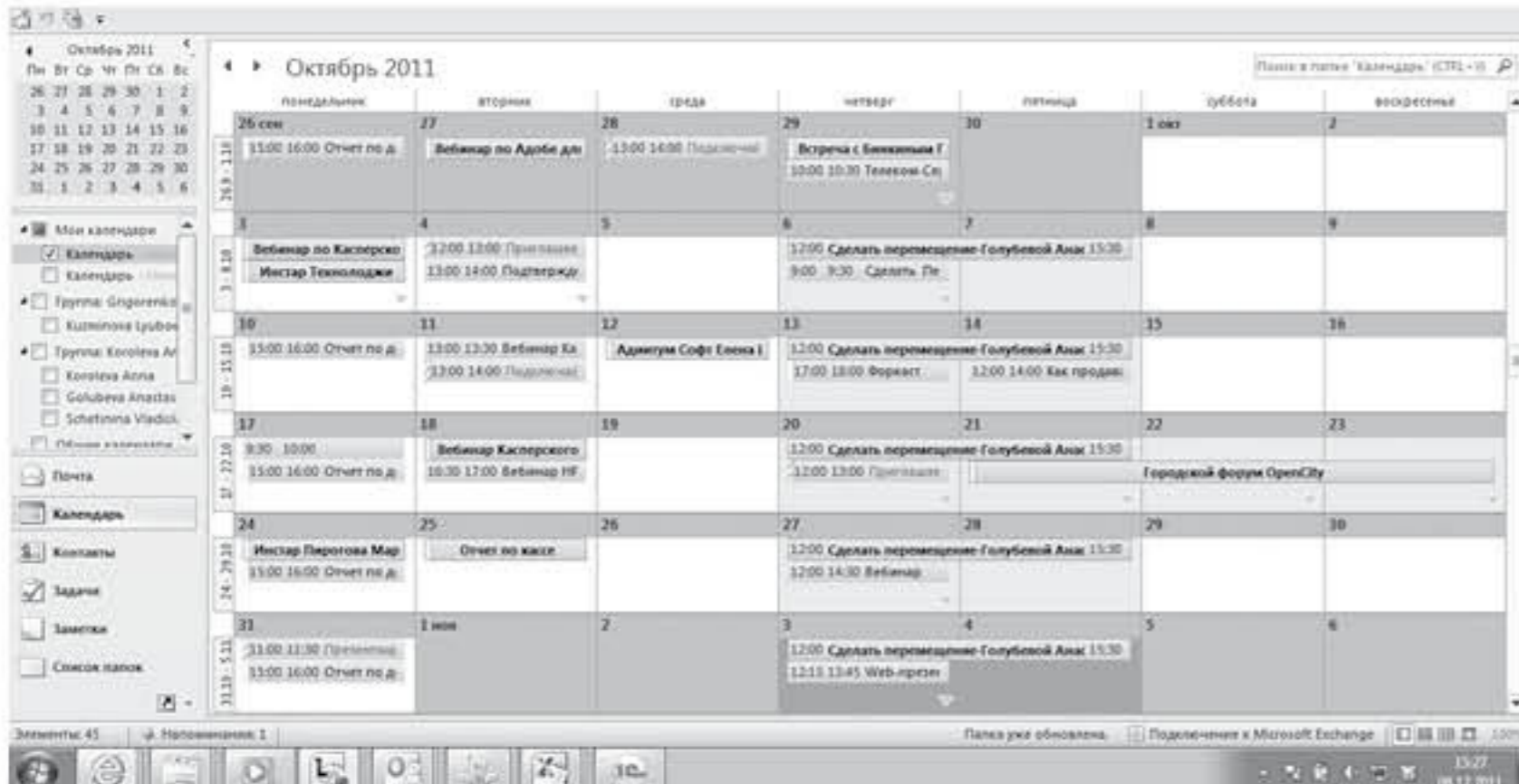
Штука удобная, но к сожалению, они имеют свойство отклеиваться и куда-то пропадать. Особенно если вы постоянно в разъездах и встречах, как я. Да, проблема...

Вывод очевиден (благо я уже шесть лет занимаюсь ПО) — нужно найти что-нибудь электронное, что было бы всегда с тобой.

Прошли времена, когда я постоянно возил с собой ноутбук. Но тогда меня здорово выручала установленная на нем почтовая программа Outlook от Microsoft. Ее плюс не только в «почтовости», но и в электронном календаре.

Этот календарь, если его правильно настроить, оповещает звуковым сигналом или всплывающим окном о запланированном заранее событии. В некоторых версиях возможно настроить и SMS-оповещения. Вообще функционал у программы очень большой, я бы сказал, исчерпывающий.





**Outlook, безусловно, хорош, если бы не одно «но»: он привязан к компьютеру, на котором установлен.**

Однако, проблем у Outlook две:

- 1) Это программа работает локально только на том компьютере, на котором она установлена. Если это рабочий компьютер, то доступ к календарю Outlook у вас есть только в рабочее время. Но иногда приходится работать дома. А еще есть командировки. И тут встает вторая проблема.

- 2) Таскать с собой все время ноутбук не очень удобно. Мягко говоря.

С первой проблемой я справился благодаря Gmail от вездесущей Google. Это тоже почтовая программа и тоже с календарем. В целом, все очень похоже на Outlook, но только онлайн. То есть, доступ к своей почте и календарю вам открыт с любого компьютера или ноутбука. Лишь бы был доступ к интернету.

Очень удобно. К тому же в Gmail есть ряд «вкусностей»:

- 1) Сервис намного проще.
- 2) В календаре есть встроенные напоминания по sms и через электронную почту.
- 3) Gmail бесплатен. Для небольшой компании его функционала вполне достаточно.

Если же вы захотите внедрить Gmail (и целый ряд сервисов, связанных с ним) на большое предприятие, вам придется изрядно раскошелиться. Впрочем, и уровень сервиса в этом случае будет не базовый.

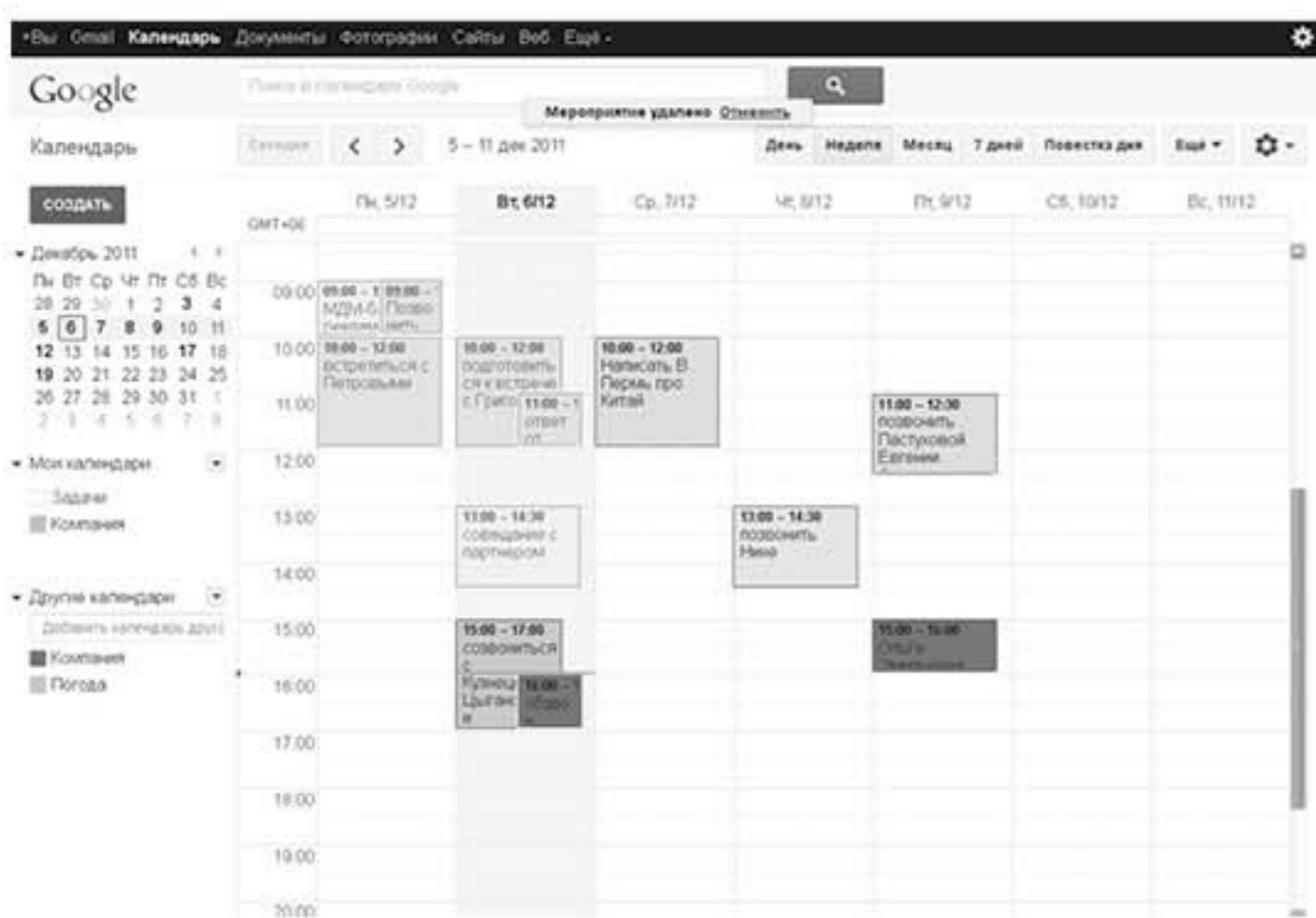
Однако и у такого хорошего бесплатного Gmail есть свои недостатки:

- 1) Привязка к интернет-подключению. Оно есть не везде.
- 2) Не везде там, где вы бываете, есть компьютеры, а таскать с собой ноутбук или даже новомодный планшет... впрочем, об этом я уже говорил.

Выход, естественно, есть — мобильный телефон, точнее смартфон.

Тем более, я уже упоминал про sms-оповещения. И неважно, какой он. Основные функции по работе с почтой и календарем поддерживают все смартфоны. И модные iPhone, и смартфоны на Android, и другие.

Например, я пользуюсь смартфоном на Android, причем, не очень дорогим. Смартфон с нормальным функционалом сейчас можно приобрести за 7-8 тыс. рублей.



**Календарь Gmail бесплатный, доступен везде, где есть интернет, и даже отправляет sms с напоминаниями.**





Смартфон поддерживает основные функции по работе с почтой и календарем.

В чем удобство смартфона?

- У вас всегда под рукой почта и календарь.
- Почти отпадает проблема с Интернетом: там, где есть сотовая связь, как правило, есть и интернет.
- В календаре можно настроить напоминания, они же могут приходиться и по sms.
- Это очень удобно. Почту и календарь на смартфоне можно синхронизировать и с Outlook и с Gmail. То есть, если на рабочую почту к вам придет письмо, вы сможете прочитать его с мобильного. У меня, кстати, на смартфоне есть приложения для обоих почтовиков. Outlook я использую для работы, Gmail только для личной переписки.

К тому же при желании для смартфона можно найти много разных приложений-напоминалок. Перечислять их здесь не имеет смысла их сотни, особенно много их для iPhone и Android-телефонов.

И последнее:

Иногда получается «забыть» даже проснуться. (Привет совам от коллеги).

Конечно, будильник — штука хорошая, особенно если поставить на него какую-нибудь «сладкую» мелодию типа Du Hast группы Rammstein. Но и к Rammstein быстро привыкаешь так, что иногда будит тебя какой-нибудь «заботливый» сотрудник по телефону. И неловко, и плохой пример для подчиненных.

Выход, как вы понимаете, есть и здесь. Достаточно приятный.

Есть такой интернет-сервис Будист.ру (Budist.ru). Все очень просто — ты регистрируешься на сайте, оставляешь свой номер телефона, составляешь расписание будильников и оп-ля. Живой человек позвонит вам в указанное время и разбудит. Прямо как консьерж в приличном отеле.

Звонят обычные добровольцы, в которые можно записаться здесь же на сайте, и по sms получать уведомления о возможности кого-нибудь разбудить. Если добровольцев временно на всех не хватает, то звонит робот, но сервис уже раскачанный и добровольцы есть в изобилии.

Телефон надо регистрировать на сайте через sms-подтверждения, так что пошутить над приятелем не получится. Естественно, телефоны не «светятся» и все звонки идут не напрямую, а через некий внутренний сервер. Добровольцы звонят на один и тот же бесплатный телефон.

При желании можно и самому поработать «будистом» и разбудить кого-нибудь. А заодно — поднять себе с утра настроение добрым поступком.



«Будисты» будят друг друга в точно назначенное время — лучше любого будильника.





Счастье — это топот босых детских ножек по паркету. «Как хорошо, что мы сделали теплый пол во всей квартире».

Это чувство абсолютной безопасности. «Я Бабу Ягу не боюсь: она нашу дверь ни за что не сломает!»

Это простор для творчества и самовыражения. «А давай наклеим в гостиной оранжевые обои?»

Это комфорт и легкость в быту. «Представляешь, этот смеситель сам регулирует температуру воды!»

Это забота о тех, кого любишь. «Мы будем использовать только экологически безопасные материалы — моя семья должна быть здорова».

Это уверенность в завтрашнем дне. «Дом, который с любовью построен, сто лет простоит».

Счастье — это свобода выбора. Когда в одном месте можно найти все, что нравится. И на все хватает денег.

## Что такое СЧАСТЬЕ?

Говорят, счастлив тот человек, который утром с удовольствием идет на работу, а вечером, окрыленный, летит домой. Счастье — когда все хорошо. Когда дома тепло, красиво и уютно. А на работе ждет интересное дело, надежные партнеры и много новых планов.

Это неожиданные, но очень приятные сюрпризы. «Нам сделали дополнительную скидку, предложили оформить рассрочку и заказать доставку».

Это удобство и простота. Когда не нужно колесить по городу, теряя время и нервы в очередях.

Это знаки особого внимания. «В этом магазине действуют специальные условия для строительных подрядных организаций».

Это постоянство. «Зачем менять партнера, когда меня все устраивает?»

Это смелые замыслы. «С надежными поставщиками мы даем 100% гарантию, что выполним свои обязательства».

**Вы сами строите свое счастье. Мы — продаем строительные материалы.**



**С**егодня самые искренние поздравления, пожелания, добрые слова — всем, кто из года в год идет в ногу с нами!

Любимым покупателям, клиентам и партнерам хочется пожелать отличного новогоднего настроения!

Пусть новогодний праздник будет ярким, полным положительных эмоций и незабываемых моментов!

Пусть следующий год принесет новые профессиональные успехи, надежных деловых партнеров, единения, процветания и роста!

Стабильности, развития и процветания нашему общему делу!

Ярких красок и индивидуальности вашему дому!

**Будьте счастливы в Новом году!**



г. Березники, Советский пр-т, 2  
 тел.: (3424) 25-56-82 (оптовый отдел)  
 29-25-76 (торговый зал)  
 29-25-75 (склад)







# ВСЕ ЛУЧШЕЕ — ДЕТЯМ

Наталья КОШКИНА, natalycat115@gmail.com

**М**ечтая о будущем, люди всегда связывали его с будущим своих детей. В детях мы видим свое продолжение. Желаем, чтобы их доля была лучше и легче нашей собственной, стараемся уберечь от ошибок. Как предприниматели Березников и Соликамска представляют судьбу своих детей? Связывают ли они его с будущим наших городов?



**Дмитрий Дингес**  
предприниматель, депутат  
городской Думы (г. Соликамск):

*Трое сыновей. Владимир — студент 1 курса МГИМО, Михаэль и Даниэль — школьники, увлекаются спортом.*

— Я многое сделал, чтобы мои дети выросли достойными гражданами своей страны. Чтобы любили родную землю такой, какая она есть, и старались сделать ее лучше. Определенный вес в обществе, интересная и прибыльная работа у меня появились именно здесь, в России, в Соликамске. Но если мои дети не захотят связать будущее с родиной, я приму их выбор, потому что дети — это стрелы, выпущенные из лука. Они летят только вперед и их нельзя остановить.




**Адыгезалова Ирина**

компания «Эксклюзив» (г. Соликамск):

— Соликамск несколько не хуже Питера или Москвы. Хотя я приехала сюда лишь 16 лет назад, люблю этот город и считаю родным. Мегаполисы мне не нравятся. А вот будущее своих детей с Соликамском не связываю. Основная причина — отсутствие серьезных вузов и скромные возможности для самореализации. Хотя, насчет реализации — это спорный вопрос.

Я буду очень рада, если мои дети вернуться в родной город, получив образование, но решать они будут сами. Дочки могут выбрать любую профессию, главное, чтобы они находились в гармонии с собой. Пока о будущем они всерьез не задумываются. Наверное, возраст еще не подошел. Они заняты учебой, бальными танцами и художественной школой. Какую бы профессию ни выбрали наши дети, самое главное, чтобы они стали хорошими людьми.



*Две дочери. Софья — 10 лет, Алина — 9 лет. Любят мастерить и рукодельничать, плавать и кататься на коньках. Софье нравится работать с компьютером, Алина обожает танцевать.*

Хотя, я считаю, выбор профессии не стоит отдавать на откуп ребенку. Этот вопрос должен решаться совместно с родителями. Пока дети растут, надо присматриваться, к чему они расположены. Если у ребенка есть дарование, долг родителей — позаботиться и о создании среды, которая поможет ему себя реализовать. Благодаря такому подходу мой старший сын Владимир сейчас учится в МГИМО на факультете международной журналистики. А средний Михаэль отлично играет в хоккей, и его команда уже стала победителем международного турнира среди юниоров в Глазове.

**Владимир Дингес:**

— Я понял, что бизнес — это не мое, а вот журналистика мне близка. Я собираюсь жить и работать в России, считаю, что буду востребован именно здесь. Я в себя верю. Мне в свое время говорили: нет смысла идти на финал «Умников и умниц». А я пошел и выиграл. Надо идти и делать, а не сидеть на месте.







**Фания Мухаметгалимова**  
ООО «Марк-Авто» (г. Березники)

*Двое детей. Сын Артур — студент ПНИПУ, будущий дизайнер. Дочь Арина — школьница.*

— Я думаю, главные достижения человека в жизни — доброта и человечность. Если ребенок вырастет добрым, любящим, отзывчивым, то он в любом деле сможет добиться успеха. Нельзя принуждать ребенка выбирать какую-то профессию, навязывать ему свою несбывшуюся мечту. Можно лишь подсказать, когда он сам будет готов сделать выбор.

Хотя сын-студент живет и учится в Перми, он чувствует поддержку семьи. Семья — это главное, что у нас есть. Поэтому мы много времени проводим вместе с дочкой, ходим на танцы, в бассейн, просто дурачимся, вместе придумываем подарки к Новому году.



**Артур Мухаметгалимов:**

— Границы между городами и странами сейчас сильно размыты, ты можешь жить и работать там, где пожелаешь. Для меня будущее связано только с Америкой или Англией, потому что там возможностей больше.

Педантичные немцы говорят: «Дети — это памятник их родителям». Общайтесь с детьми, пока они маленькие. Так вы строите их будущее.





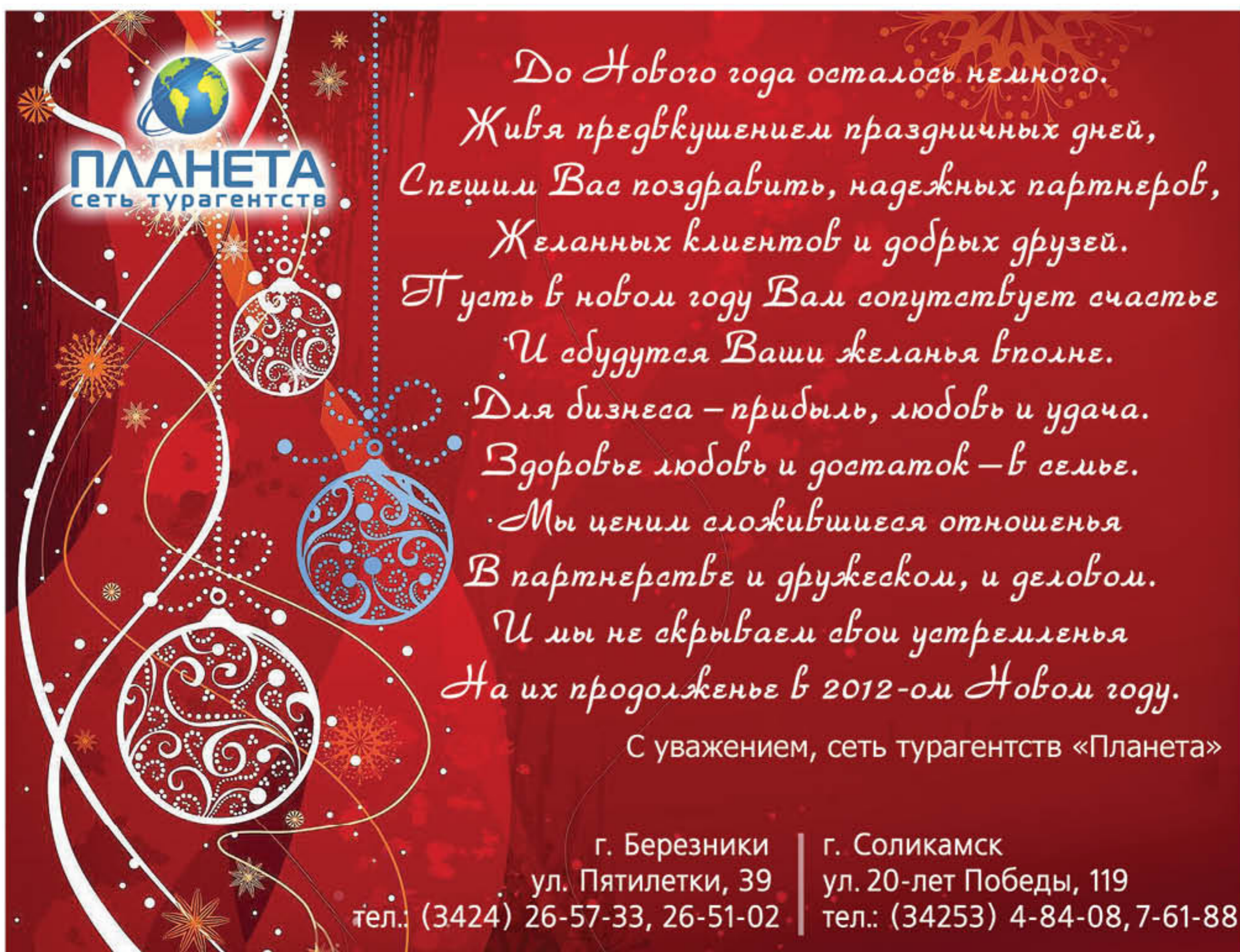
"Happy New Year!" – услышите Вы в Лондоне,  
 "Sawadee Pee Mai!" – улыбнутся Вам в Таиланде,  
 "Bonne Annee!" – прошепчут на ухо в Париже,  
 "Antum salimoun!" – поддержат в Египте,  
 А мы говорим Вам просто: "С НОВЫМ ГОДОМ!"

Не будет пусть тревог гнетущих –  
 Долой безрадостный прогноз.  
 Желаем, чтобы год грядущий  
 Лишь лучший отдых Вам принес!

Благодарим наших друзей,  
 партнеров и коллег за доверие  
 и успешное сотрудничество.  
 Здоровья, благополучия, успехов,  
 оптимизма и побед  
 в Новом 2012 году!

Сеть туристических агентств  
 Лучший Отдых

г. Березники  
 ул. Пятилетки, 50  
 тел.: (3424) 23-94-45



*До Нового года осталось немного.  
 Живя предвкушением праздничных дней,  
 Специм Вас поздравить, надежных партнеров,  
 Желанных клиентов и добрых друзей.  
 Пусть в новом году Вам сопутствует счастье  
 И сбудутся Ваши желанья вполне.  
 Для бизнеса – прибыль, любовь и удача.  
 Здоровье любовь и достаток – в семье.  
 Мы ценим сложившиеся отношения  
 В партнерстве и дружеском, и деловом.  
 И мы не скрываем свои устремленья  
 На их продолженье в 2012-ом Новом году.*

С уважением, сеть турагентств «Планета»

г. Березники | г. Соликамск  
 ул. Пятилетки, 39 | ул. 20-лет Победы, 119  
 тел.: (3424) 26-57-33, 26-51-02 | тел.: (34253) 4-84-08, 7-61-88





Светлана ОБОЯНСКАЯ, владелица турагентства «ОСА-tour» (г. Березники) [www.osa-tour.permp.ru](http://www.osa-tour.permp.ru)

# СТРАНА НЕПУГАННЫХ ПИОНЕРОВ



**У**тех, кто ни разу не был во Вьетнаме, с этим государством ассоциируются военные кампании, нищета и, ясное дело, рынки ширпотреба. Но настоящий Вьетнам совсем другой.

Вьетнам — это древние храмовые комплексы и природные красоты национальных парков, здоровая и вкусная еда (диетический рис и аппетитные свежие морепродукты), самый дешевый в мире дайвинг (вкупе с богатством подводного мира) и курорты с отчетливым европейским флером: как-никак бывшая французская колония. Кроме того, Вьетнам дает возможность вдоволь поностальгировать по недавнему соцпрошлому: и флаг почти как наш бывший, и пионеры в галстуках, и даже вождь в мавзолее.



Вьетнам — парламентская республика. Правящая (она же единственная) партия — коммунистическая. Население страны — около 90 млн человек. Государственный язык — вьетнамский, в ходу английский. Русский язык, который раньше пользовался здесь большим уважением, в настоящее время почти не применяется (с французским языком та же история). Разница вьетнамского времени с Пермью: + 1 час. Национальная валюта — донг. 10000 донгов — это примерно 16 рублей. Самая популярная иностранная валюта во Вьетнаме — доллар США, его принимают везде, хотя формально расплачиваться можно только национальными деньгами.

До сих пор попасть во Вьетнам можно было либо самолетом из Москвы и Санкт-Петербурга, либо через Китай и Таиланд. С 22 января 2012 года открывается полетная программа во Вьетнам из Перми. «Оренбургские авиалинии» организует чартерные рейсы в Нячанг с дозаправкой в Дели. Так что отдыхать в этой стране мы станем больше и чаще. Тем более что для въезда во Вьетнам на срок до 15 дней российским гражданам не требуется виза.

Вьетнам омывается Южно-Китайским морем и имеет прекрасную береговую линию протяженностью около трех тысяч километров, значительную часть которой составляют песчаные пляжи.

## Что взять с собой

На всякий случай можно взять маленький тюбик репеллента. Бритву и бритвенные принадлежности надо взять обязательно — приобрести во Вьетнаме их значительно труднее, чем в России.

Солнцезащитные кремы и средство от солнечных ожогов. И ни в коем случае не выходите днем на улицу без кепки или панам-

ки, иначе солнечный удар вам обеспечен в первые же минуты.

Шорты, сандалии, босоножки, футболки и остальную летнюю одежду берите по минимуму, потому что во Вьетнаме это все дешевле в несколько раз при лучшем качестве.

Не стоит увлекаться духами — они привлекают некоторых насекомых, в том числе, малярийных комаров.

Возьмите с собой нетбук: Wi-Fi во Вьетнаме бесплатный.

## Климат

Вьетнам расположен в области субэкваториального муссонного климата, но в силу большой протяженности страны с севера на юг, погодные условия на ее территории несколько различаются. Климат формируется под воздействием летнего влажного (южного и юго-западного) и зимнего сухого (северо-восточного) муссонов.

На юге Вьетнама (от Хошимина до Фантхиета) с мая по ноябрь длится влажный сезон (самые дождливые месяцы — с июня по август), сухой сезон обычно начинается в декабре и заканчивается в апреле (для европейских туристов это самое благоприятное время). «Бархатные» месяцы на юге Вьетнама — январь и февраль: мягкое солнце, освежающая морская вода. С конца февраля до мая стоят жаркие дни без дождей.

На севере страны (от Ханоя до морского курорта Халонг) зима прохладная и влажная, длится с ноября по февраль. В феврале и марте постоянно идет моросящий дождь «фун». С мая же резко начинается летний сезон: повышенная влажность, температура до +40°C.

## Еда и напитки

Вьетнамская кухня славится своей утонченностью. Пища здесь легкая и, несмотря на всю кажущуюся необычность, очень здоровая. Продукты никогда не под-



вергаются длительной термообработке.

Традиционно любимыми являются блюда из рыбы, курицы и свинины, наряду с приготовленными овощами и рисом или лапшой. Кроме того, в стране едят молодые побеги бамбука — очень полезно и вкусно.

Стоит попробовать рисовые клецки, лепешки и блины из рисовой муки, соевый творог с зеленью, жареный рис с кусочками рыбы или курицы «ком», лапшу «ми», рисовый суп «фо», а также всевозможные комбинированные блюда из риса и мяса, рыбы, морепродуктов.

Французское влияние во вьетнамской кухне чувствуется в изобилии свежих багетов, паштетов и сыров, которые можно купить повсеместно.

Широко распространены импортные безалкогольные напитки, но стоит попробовать и местный напиток из газированной минеральной воды с лимоном и сахаром — «сода чан».

Крепкие алкогольные напитки своеобразны на вкус — их настаивают на травах, цветах, корнях и даже на змеином яде. Очень недурственно вьетнамское пиво и местное рисовое вино крепостью до 35 градусов.

Вьетнамский кофе («фе фин») обычно имеет очень сильный аромат и вкус мокко, а подают его в маленьком стаканчике или чашке с добавлением сгущенного молока. Чрезвычайно популярен и зеленый чай.

Заказывать напитки со льдом можно только в крупных городах и дорогих отелях. В других местах лед вполне может оказаться изготовлен из сырой речной воды. Воду из-под крана пить нельзя. И покупать еду на улице тоже не стоит.

В ресторанах лучше уточнять, на сколько человек рассчитано блюдо в меню. Часто блюда очень большие и одного хватает на 2-4 человек.

Не обязательно знать вьетнамский язык, чтобы прочитать названия блюд. Большинство кафе и ресторанов имеют русский вариант меню, а многие официанты и менеджеры говорят по-английски. Во избежание «развода» попросите у официанта меню на всех языках: не исключено, что в русскоязычном те же блюда будут стоить в несколько раз дороже.

## Что купить

Вьетнам — очень дешевая страна. Здесь вы найдете огромное количество сувенирных лавочек, рынков и многочисленных магазинчиков. Шопинг невероятно богатый и разнообразный.

Очень много совместных предприятий, выпускающих продукцию на экспорт. Например, филиалы фабрик спортивной одежды Nike и Adidas: на местном рынке фирменные товары можно приобрести в три-четыре раза дешевле, чем в России...

Из Вьетнама в качестве подарков привозят экзотические сувениры, потря-

сающей красоты серебряные изделия, бронзовые фигурки Будды, трубки из слоновой кости, фарфоровые сервизы, расписанные иероглифами, бронзовые монетки эпохи Империи и многое другое.

Маски и водных кукол лучше всего покупать в Ханое. Шелковыми тканями и изделиями из шелка славится Хой-Ан. Кстати портные в Ханое и Хошимине очень недороги. И не забывайте — торговаться надо всюду!

## Чаевые

Во Вьетнаме нет определенных правил для дачи чаевых. Однако туристы из различных стран дают чаевые гидам, водителям, носильщикам, гостиничному персоналу и в ресторанах за хороший сервис. Это небольшие суммы 10-20 тыс. донгов, что соответствует 15-30 рублям. Чаевые в массажных салонах выше — это практически и есть заработок массажисток, и составляет 1-2 доллара, но не больше.

## Транспорт

Самым распространенным видом транспорта в стране является мотоцикл, средняя плата за аренду составит 5-6 долларов в день. При отелях есть прокат велосипедов: 10-15 долларов в сутки.

Широко распространено междугороднее автобусное пассажирское сообщение, осуществляемое на так называемых big-bus — автобусах с кондиционером и указанным в билете местом и mini-bus — без кондиционера, без места.

В городе постоянно курсируют такси со счетчиком, велорикши (нужно торговаться особенно жестко — 15 минут поездки стоят 1 доллар, и ни центом больше!) и мотоциклы. Будьте бдительны: в конце поездки таксист может сообщить, что цифры на счетчике — не в донгах, а в долларах. Разница — астрономическая, но многие туристы на это ведутся.

Взять машину напрокат вряд ли получится. Российские права (даже международные) здесь не действуют, поэтому аренда автомобиля и мотоцикла туристами, не имеющими водительского удостоверения, выданного во Вьетнаме, исключается. Хорошей альтернативой может стать аренда автомобиля с водителем. Такой прокат обойдется вам не более 1000 рублей за сутки.

## Безопасность

По оценке Интерпола, Вьетнам по уровню преступности находится на одном из последних мест в мире. Стабильный политический режим обеспечивает низкий уровень организованной преступности. Вьетнам не затронут ни международным, ни местным политическим терроризмом. Убийства редки, грабежи с оружием практически исключены.

Довольно распространены карманные кражи. Надо внимательно следить за сум-

ками и не класть деньги и документы в задние карманы брюк. Ценности и документы лучше оставлять в сейфах гостиниц. Достаточно носить с собой ксерокопии.

Также стоит помнить, что россиян вьетнамцы считают более простыми людьми, чем европейцев и американцев, и стремятся обмануть при совершении мелких сделок.

При любых покупках, в ресторанах и кафе будьте бдительны. Стоит сразу оговорить предполагаемую сумму покупки, иначе вы будете неприятно удивлены возросшей в несколько раз ценой. То же самое со сдачей. Для вьетнамцев все туристы — богатые люди, и такая ерунда, как сдача, больше порадует их самих, чем покупателя. Так что сдачи у них, скорее всего, не окажется. Поэтому всегда держите при себе разменные монеты, чтобы можно было дать полный расчет.

Хотя, в общей массе вьетнамцы — чистые дети. Не прошло — ну и ладно. Скандалов не затевают и признают свою ошибку. Только чем ближе к югу, к местам обитания российских туристов, тем больше желающих пожульничать.



## Какой курорт выбрать

**Остров Фу-Куок** — самый большой остров Вьетнама с чистыми пляжами. Жители острова в основном занимаются рыболовством и выращиванием жемчуга, а основные развлечения туристов связаны с морскими видами спорта. Мягкий климат и теплое море с кораллами делают остров любимым местом отдыха во Вьетнаме туристов и дайверов. Добираться до острова лучше самолетом из Хошимина.

**Фантхиет** — тихое и спокойное место для семейного отдыха и любителей серфинга. Песчаные пляжи, обилие морских продуктов и множество отелей с красивыми и большими территориями, стоящие на берегу с вечно зелеными кокосовыми пальмами, сделают ваш отдых незабываемым. Дорога из Хошимина занимает 4-5 часов на автобусе.

**Нячанг** — самый популярный курорт Вьетнама с белоснежными пляжами и коралловыми рифами. Лучший дайв-центр Вьетнама.



# 10 идей

## для новогодних дней

Первые дни нового года — волшебное время. Начало января задает тон всем остальным месяцам, и в этом, несомненно, есть доля правды. В зимние каникулы можно заняться тем, на что обычно в круговороте будней не хватает времени. Главное — чтобы новогодний старт был энергичным, полным добрых дел и ярких событий. «Дело НС» предлагает несколько способов, которые помогут вам распланировать десятидневный отдых с максимальной пользой и настроиться на насыщенную, интересную жизнь.

Юлия ГРОСС, [info.delons@gmail.com](mailto:info.delons@gmail.com)



В зимние каникулы можно и на лыжах кататься, и в поездку отправиться. Здорово, если у вашей семьи уже куплены билеты в жаркие страны, и в январе вы планируете сменить валенки и пуховики на купальники и сланцы. Если же вы решили в этом году провести новогодний мини-отпуск у домашнего очага, то у вас есть прекрасная возможность:

### построить ледяную горку

Подарите своим и соседским детям забаву на всю зиму — постройте во дворе дома горку или крепость (в зависимости от ваших возможностей и архитектурных талантов). И доброе дело сделаете, и разомнетесь на открытом воздухе после обильных праздничных застолий. Кстати, наверняка у вас найдутся единомышленники среди соседей.





## 2

**приобрести  
новые знания**

В Европе принято новогодние праздники посвящать самообразованию, и с них стоит взять пример. Можно подтянуть свой английский, наконец-то освоить программу «фотошоп» или отправиться в Пермь на публичную лекцию. Они часто бывают бесплатными и, несмотря на «скучное» название, могут оказаться очень даже интересными. Расписание таких мероприятий можно узнать на сайте <http://theoryandpractice.ru>.



## 3

**погулять  
всей семьей**

Новогодние каникулы просто созданы для того, чтобы провести их с семьей. Здесь вариантов много. Самый доступный — берите детей, фотоаппарат, санки, ледянки и отправляйтесь все вместе в ближайший парк. Или в лес на лыжах. Главное — не забывайте фотографировать. Чем больше снимков, тем дольше память об этом прекрасном дне. Потом фотографии можно распечатать и украсить ими дом.



## 4

**вспомнить  
историю**

Конечно же, не школьный курс, а историю своей семьи. Заранее попросите бабушек и дедушек достать с антресолей старые фотоальбомы, вспомнить какие-нибудь интересные события из своей жизни. Пожилые люди любят рассказывать о прошлом. Да и детям, поверьте, будет интересно не просто поздравить бабушку с Новым годом, а услышать от нее истории времен ее молодости.







## научить или научиться кататься на коньках

Телевизионные ледовые шоу превратили коньки в очень модную зимнюю забаву. Так что, если в вашем окружении еще остались те, кто «не в тренде», или же вы сами пока нетвердо стоите на коньках — отправляйтесь на каток. Выписывая пируэты, вы растратите набранные за новогодним столом калории и наконец-то выполните данное сыну обещание научить его стоять на коньках. А вдруг у вас подрастает будущая звезда НХЛ?

# 5



## почувствовать себя Дедом Морозом

Навестить можно не только пожилых, и не только родственников. Попробуйте себя в роли Деда Мороза — вместе со своими детьми навестите знакомые семьи, где есть малыши. Поздравите их с праздником, принесете маленькие новогодние сюрпризы — делать подарки намного приятнее, чем получать их. Если у вас нет такого количества знакомых, можно вспомнить о детском доме или малоимущих семьях. Для ваших детей это станет отличным уроком душевной щедрости.

# 6

## сделать кормушки для птиц

Еще один из вариантов доброго дела — кормушки для птиц. Их можно смастерить вместе с детьми и развесить у себя во дворе. В детском саду и школе им, конечно же, рассказывают о том, как можно помочь зимующим в городе пернатым. Но все же личный пример — хороший наглядный урок для вашего ребенка. Самые простые и экономичные варианты кормушек можно найти в интернете.

# 7





# 8

## прочитать интересные книги

В наше время мало кто может позволить себе провести вечер с хорошей интересной книгой — прочесть не торопясь, поразмышлять над прочитанным. Максимум рабочих будней — это аудиокнига на ходу или в машине. Умиротворенные январские вечера просто созданы для мягкого кресла, теплого пледа и занятой книжки под травяной чаек с плюшками.



## Body salon

### Кавитация

После длительного периода застоя эстетическая медицина, косметология и их клиенты приобрели новый эффективный и безопасный способ решения проблемы избыточного веса и целлюлита. Кавитация — это единственный прямой терапевтический метод воздействия на жировую ткань. Аппарат безоперационной липосакции для коррекции фигуры создан для быстрого устранения избыточных жировых отложений и формирования стройного силуэта. Это очень эффективный метод лечения ожирения, и поэтому кавитацию по праву можно сопоставить с хирургической липосакцией. Курс состоит из 7-8 процедур.



г. Соликамск, ул. Володарского, 35,  
тел.: (34253) 2-89-90, 8-952-64-28-107



# 9

## поухаживать за собой

Лучшим вариантом для прекрасной половины человечества станет поход в салон красоты. Можно приобрести для себя любимой абонемент на «курорт одного дня» и посвятить несколько часов релаксации и SPA-процедурам. А можно просто записаться к парикмахеру и маникюристу, изменить прическу и сделать маникюр. Добавим пару сеансов в солярии и... Через неделю вы удивите коллег своим цветущим видом.





## Экстремальный вариант

В новогодние каникулы можно осуществить свою давнюю мечту и сделать что-то экстремальное, интересное и запоминающееся. Например, прыгнуть с парашютом, провести на симуляторе тест-драйв гоночной машины, прокатиться на лошади, подняться на заснеженный пик самой высокой в округе горы, покататься на сноуборде или ... спеть соло в караоке для собравшейся у вас на Рождество большой компании (посвятив первые новогодние дни домашним репетициям).



Ничего нового мы не придумали. Но в любую идею можно добавить свою изюминку. Запасайтесь новогодним позитивом на весь год. Успех зависит лишь от вашего желания и готовности порадоваться самим и порадовать близких и друзей!

**Поздравляем наших друзей,  
партнеров и коллег  
с наступающим  
НОВЫМ ГОДОМ!**

**Совместный год благих свершений  
Успех нам с вами подарил.  
И Новый год, в том нет сомнений,  
Удачу даст и много сил.  
Желаем вам идей блестящих,  
Великих планов громадьи,  
Партнеров в деле настоящих  
И новый творческий подъем!**

 Общество с ограниченной ответственностью  
Институт Промгражданпроект  
г. Березники, пр. Ленина, 101,  
тел./факс: (3424) 29-31-45  
e-mail: post@ipgp.ru, www.ipgp.ru





Золото дает замечательный шанс заложить прочный фундамент семейного благополучия. Приобретая изделия из драгоценных металлов, вы становитесь владельцем активов, стоимость которых гарантированно повысится.

Даже самые закоренелые скептики, решая дилемму «золото или деньги?», выбирают золото как самый простой и безопасный способ сохранения накоплений.

Золото — единственный товар на Земле, постоянно растущий в цене на протяжении всей истории человечества. Цены на золото бьют все рекорды, золотовалютные резервы стран все больше укрепляются запасами золота, банки расширяют золотохранилища, спрос на золото в кризис стал ажиотажным.

*Ювелирная компания «Алмаз» — это чувство стиля, праздник красоты*

*и смелых решений*



Ювелирная компания «Алмаз» представляет собой сеть салонов, более 15 лет работающую на рынке ювелирной торговли. К отбору ювелирной продукции мы относимся щепетильно. С каждым клиентом работаем индивидуально, учитывая его желания, вкусы и возможности. Стараемся, чтобы коллектив был дружной семьей, а покупатели — гостями, которым всегда рады.

Сегодня ювелирная компания «Алмаз» — это чувство стиля, праздник красоты и смелых решений. Драгоценности будут диктовать настроение и стиль. А стиль — это выражение собственной индивидуальности, раскрытие своего внутреннего мира. Чем более уникален образ, тем больше внимания и восхищения он привлечет.

г. Соликамск,  
ул. Северная, 70,  
ЦУМ, 2 этаж,

ТД «Алмаз-Центр», ул. Набережная, 105

г. Березники,  
ул. Пятилетки, 36,  
универсам «Семья»





## БИЗНЕС-СПРАВОЧНИК

	ФИРМА, АДРЕС	ПРЕДЛОЖЕНИЕ	ПРИМЕЧАНИЕ
<b>АВТОСТРАХОВАНИЕ</b>			
	<b>ОАО «РСТК»</b> 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	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	Приглашаем к сотрудничеству агентов и брокеров  Лицензия С 1852 50 от 17.03.2010г.
<b>КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ</b>			
	г. Соликамск ул. 20-летия Победы, 173В, оф. 304 (БЦ «Пять звезд») тел.: (34253) 4-99-45 8-951-923-09-94 opvrachi@mail.ru	· диагностика кожи для рекомендаций назначения процедур · китайский акупунктурный массаж для оздоровления и омоложения лица и тела · маски: грязевые и шоколадные · пилинги · антицеллюлитные программы «YouNeed», «Доктор Нонна», «Океан»	· коррекционно- оздоровительные обертывания: грязевое, шоколадное · немецкая сауна «Жара» для вывода токсинов и шлаков · кабинет «Опытные врачи»: консультируют врачи высшей категории
<b>МЕБЕЛЬ</b>			
	<b>ООО «Содружество»</b> г. Соликамск ул. Энергетиков, 36 (бывший СПОАТ) тел.: (34253) 9-09-59 9-01-09, 8-902-83-98-919 ТД «Алмаз», 2 этаж Тел.: (34253) 9-08-07	изготовление мебели по индивидуальным проектам	· встроенная мебель · корпусная мебель · офисная мебель · работа с любыми материалами
<b>НЕДВИЖИМОСТЬ</b>			
	<b>АН «Титул»</b> г. Березники ул. Красноборова, 7 тел.: (3424) 23-61-69 23-58-78	<b>СРОЧНЫЙ ВЫКУП ЖИЛЬЯ</b> · все операции с недвижимостью · все виды жилищных программ	все предложения здесь: <a href="http://www.an-titul.ru">www.an-titul.ru</a>
<b>ОБОРУДОВАНИЕ</b>			
	<b>ООО «Климатис»</b> г. Соликамск, ул. Энергетиков, 36, оф. 3 e-mail: klim_atis@mail.ru тел./факс: (34253) 4-18-22, 8-951-93-50-415	· системы кондиционирования воздуха · системы вентиляции	· проектирование, монтаж, поставка, обслуживание, ремонт · заключаем договора с организациями и частными клиентами
<b>ОРГАНИЗАЦИЯ ПРАЗДНИКОВ</b>			
	<b>Салон «Свадьба под ключ»</b> , г. Березники, ул. Юбилейная, 46 тел.: (3424) 25-05-02 8-909-726-8156 <a href="http://www.svadbakluch.ru">www.svadbakluch.ru</a>	· свадебные, вечерние, детские платья: прокат, продажа · оформление залов, машин · профессиональная организация торжеств	
<b>СТРОИТЕЛЬСТВО И РЕМОНТ</b>			
	<b>Центр «Компаньон»</b> г. Соликамск, ул. Энергетиков, 36, 2 этаж (у магазина «Большой») тел.: (34253) 4-22-55	в наличии более 130 видов обоев класса «премиум» производство: Германия, Англия, Бельгия, Италия, США, Корея, Россия	Заказ по каталогу (500 вариантов) Доставка 2-4 недели

г. Соликамск  
ул. Советская, 56/2, оф. 27  
тел./факс: (34253) 7-04-31  
(342) 212-86-41  
[www.amikon.ru](http://www.amikon.ru)



© НОВЫЙ 2012 ГОДОМ!



# ПОЗДРАВЛЯЕМ С НОВЫМ ГОДОМ И РОЖДЕСТВОМ!

Желаем здоровья в наступающем году!  
А чтобы здоровье было крепким —  
ПРИГЛАШАЕМ В САНАТОРИИ ОАО «УРАЛКАЛИЙ»!



## САНАТОРИЙ-ПРОФИЛАКТОРИЙ «УРАЛЬСКИЕ САМОЦВЕТЫ» Г. СОЛИКАМСК

Приглашаем всех желающих на отдых  
и лечение с 11 и 26 января 2012 года

**Профили лечения:**  
опорно-двигательный аппарат,  
сердечно-сосудистая и нервная  
система, органы дыхания.

**К услугам гостей:**  
широкий спектр лечебных процедур,  
комфортабельные номера, 4-х разовое  
питание, каток, лыжная база, бассейн.

тел.: (34253) 6-26-67, 6-30-03

## САНАТОРИЙ-ПРОФИЛАКТОРИЙ ОАО «УРАЛКАЛИЙ» Г. БЕРЕЗНИКИ

Даты ближайших заездов: 11 и 27 января,  
13 и 29 февраля 2012 года

**К услугам гостей:**  
комфортное проживание, полный комплекс  
лечебных процедур, 4-х разовое питание по  
системе «заказное меню», каток, лыжные  
прогулки, финские и инфракрасная сауны,  
тренажерный зал, развлекательные  
мероприятия.

Приглашаем всех желающих на современную  
оздоровительную программу «Грация»,  
направленную на снижение веса и коррекцию  
фигуры

Бронируйте по телефонам:  
(3424) 29-62-80, 29-55-95







Примите сердечные поздравления

**с Новым годом и Рождеством!**

Пусть в Новом году сбудется все, о чем Вы мечтаете.

Желаем мира, добра Вам и Вашим близким!

г. Березники, ул. К. Маркса, 60  
тел.: (3424) 27-55-55, 27-55-33

г. Соликамск, ул. Северная, 45  
тел.: (34253) 4-77-88, 4-77-99

пр. Ленина, 28  
тел.: (34253) 7-44-44