

ЖУРНАЛ ДЛЯ ПЕРВЫХ ЛИЦ
ТОЧКА!
БРЯНСК

16+

Дорогие
земляки!
Поздравляю
с Днем города!
Здоровья,
процветания
и счастья!

Игорь АЛЁХИН,
по поручению Брянского
регионального отделения
общероссийской
общественной
организации
«Деловая Россия»

ОФИСНАЯ ПОДПИСКА • ИМЕННАЯ ДОСТАВКА

Сентябрь
2014



С праздником!



В канун Дня города от души желаем обновления и процветания нашему древнему и одновременно вечно молодому Брянску и всем его жителям. Этот праздник сегодня объединяет всех брянцев, всех, кто любит свой город. Желаем всегда помнить о прошлом, жить настоящим, а думать о будущем. Пусть задуманное сбудется. Здоровья и счастья вам, друзья!

ООО «Горожанин»

Жилой комплекс «Сказка» — это:

- Применение в строительстве экологически чистых материалов
- Большие кухни, просторные ваннные комнаты, застекленные лоджии
- Теплый вентилируемый фасад здания
- Приточная вентиляция
- Французское витражное остекление (профиль КВЕ)
- Бесшумные грузовые и пассажирские лифты
- Установка энергосберегающих стеклопакетов Stiss
- Идеально ровные стены в квартирах
- Современная система отопления с использованием импортных радиаторов и труб
- Вода из артезианской скважины
- Собственная газовая котельная
- Многоуровневая парковка с собственными парковочными местами, удобный въезд-выезд (не является публичной офертой)
- Наличие пристроенного торгового центра
- Ландшафтное озеленение
- Обустроенные детские площадки и зоны отдыха
- Полное сопровождение сделки: от формирования пакета документов до получения ключей и оформления прав собственности на приобретаемое жилье
- Выгодные варианты оплаты — индивидуальный подход к каждому клиенту
- Возможность приобретения квартиры в рассрочку или с помощью ипотечного кредита. Возможна оплата с помощью средств, предоставляемых по сертификатам ветеранов ВОВ, на материнский капитал, в рамках действующего законодательства.



Застройщик: ООО «Горожанин». Ипотека предоставляется банками-партнерами ОАО «Сбербанк России» Брянский ОСБ №8605, ООО «Брянский» Филиал №3652 ВТБ-24, Брянский филиал «Транскапиталбанк» (ЗАО)

Хотите окунуться в атмосферу тишины, покоя и гармонии?

Приобретайте жилье в новостройках ЖК «Сказка» — только здесь вы поймете, что значит уютный дом!

Офис продаж: г. Брянск, ул. Фокина, 193. Тел: (4832) 33-83-83

E-mail: skazka32@gmail.com, www.жк-сказка.рф

Дмитрий Корнилов

*Председатель регионального
гражданского комитета*

☎ 37-11-11

🌐 <http://politika.bryansk.in>

Присоединяйся!

Партия Михаила Прохорова
**Гражданская
ПЛАТФОРМА**



Заказчик – Избирательное объединение «Региональное отделение в Брянской области ПП «Гражданская платформа» на выборах в Брянскую областную Думу шестого созыва, оплачено из средств специального избирательного фонда Избирательного объединения «Региональное отделение в Брянской области ПП «Гражданская платформа» на выборах в Брянскую областную Думу шестого созыва.

mascotte®

ОБУВЬ И АКСЕССУАРЫ

НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ



maskotte.ru, shop.maskotte.ru
8 (495) 775-82-75

ТРЦ «Аэро Парк», ул. Объездная, 30, 8 (4832) 77-74-20
ТД «Триумф», ул. Ромашина, д. 32, 8 (4832) 66-17-77



ПЕРВЫЙ ДОМ ТОРЖЕСТВ



Новогодние
корпоративы!
Бронирование
открыто!



*Больше, чем зал...
Больше, чем ресторан...*



тел. **300-001**
www.domtorzhestv.ru
300 м от «Полтинника»





СБЕРБАНК

Всегда рядом



Хотите быстро
перевести деньги
с карты на карту
Сбербанка

ПЕРЕВЕДИТЕ ИХ
С ПОМОЩЬЮ
СМС



Перевод денег по СМС




8 800 555 55 50
(звонки по России – бесплатно)



www.sberbank.ru

Сервис переводов по СМС доступен клиентам ОАО «Сбербанк России», держателям международных банковских карт (за исключением кредитных и корпоративных карт, а также карт Сбербанк-Maestro и Сбербанк-Maestro «Социальная» Поволжского и Северо-Западного Банков Сбербанка, выпущенных до 01.10.2013), подключенных к смс-сервису «Мобильный банк». При переводах между клиентами, карты которых открыты в Москве и Московской области или в одном городе или на территории обслуживания одного отделения Сбербанка (ОСВ), комиссия за перевод не взимается. По остальным переводам взимается комиссия – 1% от суммы платежа, но не более 1000 руб. Переводы производятся только в рублях РФ. Лимит операций – 8000 руб; в сутки. Сумма одного перевода – от 10 до 8000 руб. Дополнительную информацию о смс-сервисе «Мобильный банк», а также условия осуществления переводов уточняйте на сайте Банка www.sberbank.ru, в отделениях Сбербанка или по телефону 8 800 555 55 50 (звонок по России – бесплатно).
ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012.



НЕ ПРОПУСТИ
ОТКРЫТИЕ!

ВЕСЕЛОЕ РАДИО
для серьезных людей

(радио)

ВАНЯ 107.0
FM
БРЯНСК



58-99-89, 58-96-74



Наши поздравления!

Дорогие друзья!



Николай ПАТОВ
проректор МПСУ



Александр МЕДВЕДКОВ
директор
ООО «Дизель Транс Торг»



Игорь АРАВСКИЙ
директор
ООО «Рославльмясо»



Евгений СЕРГУТИН
директор
ООО УК «Трансконтинент»

Брянская Гильдия промышленников и предпринимателей с удовольствием поздравляет вас с днем рождения!

Каждый человек независимо от возраста и социального статуса с волнением и предвкушением ожидает свой главный праздник – день рождения. Желаем вам, чтобы жизнь была полноценной, с приятными заботами, гениальными идеями и блестящими победами. Пусть в вашей душе никогда не иссякнет источник доброты, а в трудные минуты рядом окажутся близкие и друзья. Пусть все сложится так, как было задумано! С праздником! Будьте счастливы!

С Днем города!

Отмечая день освобождения любимого Брянска, мы особенно остро ощущаем живую связь прошлого и настоящего, испытываем чувство сопричастности к его тысячелетней истории. В эти дни мы воздаем долг памяти защитникам Брянска и, прежде всего, всем тем, кто внес свой вклад в Победу в Великой Отечественной войне. Самый лучший знак признательности с нашей стороны к героическому прошлому – быть достойным гражданином родного города. Ведь Брянск – наше общее достояние, мы формировались как личности в его неповторимой ауре, с ним связаны теплые, самые светлые воспоминания. Пусть наш город становится краше и уютнее. С праздником!

**Президент Брянской Гильдии промышленников
и предпринимателей Александр ПОЛУГАЕВСКИЙ**





Павел Мисеюк, директор ООО «Томич», член Брянской Гильдии промышленников и предпринимателей:

В БИЗНЕСЕ ВАЖЕН РЕЗУЛЬТАТ

— **Ч**то такое успешный бизнес? Для меня это долгое накопление опыта, ежеминутный труд, работа по субботам и воскресеньям, частые командировки практически на край земли — на север и Дальний Восток, понимание рынка, в котором занимаешься предпринимательством. На данный момент мы крупные ритейлеры и производители-переработчики рыбы и рыбной продукции. Я считаю, для успеха в бизнесе важно понимать людей, их цели и мотивы и использовать это понимание в интересах компании. В Гильдии я нахожу для себя людей, которые смогли достичь вершин в собственном деле и готовы поделиться с новичками сообщества секретами успешного бизнеса.

Многие из нас в партнерстве почти с момента его организации. Эти годы были непростыми не только для страны, области, но и для участников нашего бизнес-товарищества. Реформы, изменения, кризисы... Трудностей преодолевалось немало, но как раз в их преодолении набирались опыта и находили ответственные и стабильные правовые решения для дальнейшего развития. Ведь в бизнесе важен только результат, предприятие должно зарабатывать, создавать пользу для общества, поскольку процесс ради процесса в бизнесе неинтересен.

Можно сказать, в Гильдии накопился огромный умственный потенциал, которым можно и нужно воспользоваться кандидатам на членство в сообществе. Экономическая информация, получаемая из различных источников, необходима. Но никто лучше бизнесменов с многолетним опытом предпринимательства не просчитает риски и перспективы для конкретной компании и не посоветует взвешенное решение. Тем более, что экономическая ситуация из-за событий в Украине сейчас непредсказуема. Происходящее в соседней стране активно обсуждается в организации, но не с политической, а с человеческой точки зрения.

Гильдия — это люди, которые заинтересованы в решении проблем города, которые не только работают здесь, но и живут. Здесь живут их семьи, дети, которые ходят в школу, в детский садик. Поэтому им далеко не безразлично, что будет с городом. Сообщество предпринимателей — это, на мой взгляд, обязательная структура гражданского общества, которая должна состоять в тесной связи с властью. У нас рыночная экономика, которая предполагает, что активные граждане



становятся предпринимателями, создают предприятия, заводы, фабрики, магазины, работают и платят налоги, а уже из этих налогов складывается бюджет города и области. Потому, мне кажется, одна из важных задач общества — поднять в глазах общественности роль предпринимателя. Когда мы уважаем и понимаем проблемы друг друга, все в обществе будет нормально. Предприниматель будет стремиться больше работать, а значит, больше зарабатывать и больше налогов отчислять в бюджет..

Записала Ирина МАЛОВА

С ДНЕМ



**АЛЕХИН
Игорь
Иванович,**

председатель
совета Брянского
регионального
отделения «Деловой
России»



**АСТАХОВА
Ольга
Казимировна,**

руководитель
Управления
Федерального
казначейства
по Брянской области



**АФАНАСЬЕВА
Наталья,**

директор студии
«Элит Ландшафт»



**БАДЫРХАНОВ
Бийгиши
Мухтарович,**

депутат Брянской
областной Думы



**БАБУРИН
Игорь
Васильевич,**

депутат Брянского
городского Совета
народных депутатов



**ДАКШЕ
Виктор
Арнольдovich,**

руководитель
управления
государственного
автодорожного
надзора по Брянской
области



**ДУБОВ
Виталий
Витальевич,**

генеральный
директор
ООО «Диапазон»



**КОНЬКОВ
Виктор
Григорьевич,**

генеральный
директор
ОАО НПФ
«Технотрон»



**КОНЧИЦ
Наталья
Анатольевна,**

генеральный
директор
медицинского
центра «Мой
доктор»



**НЕКРАСОВА
Елена
Леонидовна,**

хозяйка салонов
«Итальянские
спальни»
и «Салон 28»



**НОВИКОВ
Виктор
Николаевич,**

председатель
Брянской областной
коллегии адвокатов



**ПАНКРАТОВ
Игорь
Евгеньевич,**

депутат Брянской
областной Думы



Дорогие жители Брянска!

Наше будущее зависит, прежде всего от нас с вами, от нашего желания сделать Брянск красивым, комфортным и благоустроенным. Пусть наш город будет вечно молодым и цветущим, а жизнь в каждой семье будет наполнена добром, любовью и душевным теплом, радостью и надеждой на лучшее!

Новых вам успехов, благополучия и процветания. Сердечно поздравляю вас с Днем города!

Директор ООО «Корина-траст» Максим ИВАНЧЕНКО



рождения!



**ПАТОВ
Николай
Александрович,**

директор Брянского
филиала МПСУ



**РОМАНОВА
Любовь
Васильевна,**

генеральный
директор
ООО «Стиль-Агро»



**СКРОБОВ
Игорь
Иванович,**

коммерческий
директор
ООО «Рекламное
агентство РИМ»



**ТАЛАНОВ
Игорь
Евгеньевич,**

начальник ГУ
«Управление
дорожного
хозяйства Брянской
области»



**ТОРШИН
Роман
Николаевич,**

генеральный
директор
ООО «Евротерм»



**ФИЛИН
Алексей
Леонидович,**

генеральный
директор
ЗАО «Alfigroup»



**ФОМИН
Дмитрий
Васильевич,**

директор
ОАО «Вымпелком»



**ШЕЙДОРОВ
Александр
Устинович,**

генеральный
директор
ООО
«Брянскзапчасть»



**ШЕСТАКОВ
Андрей
Анатолевич,**

генеральный
директор
ООО
«Электросистемы»

Поздравляем всех читателей,
родившихся в сентябре,
желаем благополучия
и счастья!

Редакция
журнала «Точка!»

Ландшафтный дизайн участка ☎ 37-07-49

В садовом центре ССК **РАСПРОДАЖА**
декоративных деревьев и кустарников
С 17 сентября до 17 октября **СКИДКА**

17%

ул. Литейная, 15 (ост. Стальзавод),
тел.: 37-07-49, 37-17-01, WWW.SADSSK.RU



Плываем!

По разосланному официальному релизу, в ходе работы III Славянского международного экономического форума в Брянске было подписано 12 инвестиционных соглашений на сумму свыше 43 млрд рублей.

Это большие деньги и достойный результат по итогам форума. Год назад

Брянская область заняла первое место в Центральном Федеральном округе по объемам привлекаемых инвестиций.

Другое дело, среди инвесторов практически нет новых имен. Про «Мираторг», «Новозыбковский машзавод», «Мальцовский портландцемент», ООО «ДОЦ» и практически о всех других было много говорено ранее, и вот только неутомимая корпорация «ГРИНН» (супермаркеты «Линия») вдобавок к магазину пообещала в Брянске построить большой торгово-развлекательный центр. Хотя, вроде, в чем в чем, а в таких заведениях в Брянске нет недостатка.

Так что получается странная история. С одной стороны, цифры развития экономики области показывают несомненное движение вперед. Так, объем валового регионального продукта увеличился с 51 млрд рублей в 2004 году до 222 млрд рублей в 2013 году. А с другой стороны, какой сектор экономики не возьми, за исключением агробизнеса нигде логика секторального развития не просматривается. Вроде, брянские строители, наконец, немного воспрянули, хотя о ситуации в отрасли по-прежнему можно говорить только лишь как о перманентном хаосе.

Обычно промышленное развитие идет за счет реализации программ поощрения бизнеса, создания промышленных кластеров по направлениям, формирования приоритетов в развитии области. Но этого как раз и нет. Показательно, что после форума не появилось и значимых комментариев по его результатам. Такое ощущение, что область после низкого старта, наконец, оказалась и движется в общем потоке. Приехали люди, привезли деньги.

В общем, плывем.

Юрий ФАЕВ

Журнал для первых лиц
ТОЧКА!
БРЯНСК

Журнал «Точка! Брянск», учредитель и издатель ООО «БАСКО», зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Центральному федеральному округу. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС1-80209Б от 31 августа 2006 года.

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ООО «БАСКО»
241047, г. Брянск, ул. Слесарная, 17

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
241050, г. Брянск,
ул. С. Перовской, д. 83, офисы 8, 9

e-mail: t-bryansk@bk.ru

ТЕЛЕФОНЫ:
67 44 08
64 44 44

АРХИВ «ТОЧКИ!»:
www.t-bryansk.ru



ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
Юрий Васильевич Фаев

НОМЕР ПОДГОТОВИЛИ:
Ирина Малова, Сергей Куприянов
(тексты)
Марина Грекова (верстка, дизайн)
Константин Цунер, Юрий Ронжин (фото)

РЕКЛАМНАЯ ГРУППА
Татьяна Сокоренко
Елена Береснева
Наталья Гришина
Ирина Смолко
Светлана Щепелина

Журнал «Точка! Брянск» № 9 (94) сентябрь 2014 г. Тираж 3000 экземпляров. Цена свободная. Распространение: именная офисная доставка и подписка. Отпечатано: ОАО «Издательство „Высшая школа“ Филиал „Смоленский полиграфический комбинат“», 214020, г. Смоленск, ул. Смольянинова, 1. Заказ № 38880. Выход в свет 10.09.2014 г. Все товары, рекламируемые в журнале, подлежат обязательной сертификации, все услуги — лицензированию. За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет. Для читателей старше 16 лет.

Вы хотите купить свежий номер «Точки»? Тел. 67-44-08

3D САЛОН

- натяжные потолки (любой сложности, многоуровневые, фотопечать)
- натяжные стены
- подвесные потолки (зеркальные с гравировкой, акриловые, фотопечать, 3d анимация)
- наливные 3D полы
- художественная роспись (полы, стены, потолки, фасады)
- аэрография
- интерьерная печать
- dīpline свет без проводов

8-952-963-02-27
8-962-148-14-12
пр-т Московский, 86
www.3Dsalon32.ru

РЕПЛИКА

Что занимает городскую власть?

Брянский горсовет: за несколько лет ни одного серьезного решения, ни одного депутатского поступка. Разве что Сарвино из КПРФ в меру сил отбивал попытки депутатов из правящей фракции доделывать остатки городской собственности. Да Курденко из «Справедливой России» взялся было публично громить главу администрации Смирнова, но только после того, как тот спешно бежал с должности, предварительно подыскав себе другое славное местечко.

Поразительно, но в последние месяцы горсовет, имея прессслужбу, вообще не генерировал никаких значимых новостей. Зачем депутатов избирали? Чем они занимаются? Один из старых депутатов в разговоре с корреспондентом «Точки» с грустью отметил, что большинство из его коллег — предприниматели. И уточнил: явные или тайные. Предпринимательство — это очень неплохо, но хотелось бы, чтобы хоть в чем-то депутаты помогали и родному городу.

Но спросите, какой вопрос сегодня более всего занимает городскую власть? Думаете, состояние бюджета города, который бы давно обанкротился без финансовой помощи области? Или качество дорог, в которые бездумно вбивают сотни и сотни миллионов? Или поиск новых инвесторов для пополнения тощей городской казны?

Нет, это настоящие попытки вывести из городского управления и передать неизвестным героям брянские парки — последние в городе свободные земли. Эта страсть к новой иезуитской форме передела в виде публичных слушаний, (далее по релизу) «на условно разрешенный вид использования земельных участков, отклонение от предельных параметров разрешенного строительства». Ну, и еще бесконечные песни-пляски. Из очередного официального релиза: «Зарубежным гостям представят традиционные хороводы, продемонстрируют лепку птичек из соленого теста, изготовление объемной открытки-матрешки, а также запуск воздушных змеев и многое другое». Вот об этом — думы, об этом — планы.

Редакция журнала «ТОЧКА! Брянск»

САЛОН Виртуоз

Школа парикмахерского искусства
Жанны Сичковой

Все виды парикмахерских услуг

ул. Фокина, 65, тел. 74-51-80
с 9:00 до 20:00

ЦИФРЫ

красноречивее слов

90 рублей 29 копеек — такой дополнительный платеж выставила жильцам дома в Володарском районе Брянска управляющая компания МУПТ «Жилкомсервис» за установку общедомового прибора по учету энергоресурсов. Вроде, и немного, так что почти все жильцы большого дома смолчали, и только один написал в прокуратуру. И вот оказался абсолютно прав! Прокурор района обратился в суд с заявлением обязать «Жилкомсервис» исключить из квитанции на оплату ЖКУ строку «Установка ОДПУ». Потому что по закону средства на содержание и ремонт общего имущества в многоквартирном доме компания обязана изыскивать из имеющихся доходов, а не перекладывать их на жильцов.

Минимум 100 000

рублей — стоимость каждой из десятков икон, которые сегодня пишут для восстанавливаемого Свенского Свято-Успенского монастыря в Брянске. Об этом сообщил Митрополит Брянский и Севский Александр. Высота уникального иконостаса древнейшего брянского монастыря составит 22 метра, что сопоставимо с высотой семиэтажного дома.

221

млн. рублей — такой ущерб нанесли своим 246 дольщикам брянские горе-строители из компаний «Байсс» и «Наш город» В. Гайсинский и Ю. Самосват, так и не построивших им обещанное жилье. В итоге Гайсинский недавно осужден за мошенничество в особо крупном размере на 6 лет, Самосват продолжает скрываться от правосудия, а строителям жилья для обманутых дольщиков по поручению брянской власти занялись другие компании.

919 307 рублей — рекордный для России штраф взыскал московский суд с авиадебошира Владимира Рахимова в пользу «Аэрофлота». Внушительный размер штрафа связан с тем, что сюда включены расходы авиакомпании на возврат самолета в аэропорт отправки. Вылетев по маршруту Тенерифе—Москва, Рахимов быстро напился, побил жену и далее «кричал, бегал по салону, дергал за ручки дверей, пытался выйти из самолета на ходу, а тем, кто хотел его уговорить, дебошир предлагал «выйти на крыло и поговорить».



За 15

рублей можно купить килограмм картошки на брянском рынке. По нынешним временам это уже и недорого.

За 245 000

евро решили продать собственную деревню в итальянских Альпах в очень красивом месте ее жители. И выставили на аукцион. При этом 14 из 50 домов требуют реконструкции и ремонта, а продажа состоится только при полном сохранении облика деревни. Кстати, может это и для наших деревень способ возродиться? Ну, хотя бы для тех, которые в красивых местах находятся?

3 000

вон (меньше доллара) составляет средняя месячная зарплата рабочего в КНДР, сообщает Интерфакс. В этих условиях не умереть от голода помогает только продуктовый паек, который получают все работники.

Дорогие ветераны, уважаемые брянцы!

Сердечно поздравляем вас с годовщиной освобождения города от немецко-фашистских захватчиков.

В этот день, который стал и Днем города, мы шлем слова искренней благодарности старшему поколению. Тем, кто с оружием в руках защищал нашу Родину и был готов отдать жизнь за ее свободу. Тем, кто не жалея сил, нес нелегкую трудовую вахту в заводских цехах и на колхозных полях.

В этот день мы думаем о древнем и прекрасном Брянске, который хорошеет и молодеет, думаем о будущем, с которым связываем новые планы и свершения.

Примите, дорогие друзья, пожелания крепкого здоровья и счастья.

Редакция журнала «Точка! Брянск»



С праздником!

Уважаемые жители Брянска, читатели журнала «Точка!»!

По традиции 17 сентября мы отмечаем День города. Этот праздник любим и почитаем горожанами, является символом единения разных поколений.

Брянск — город со славным прошлым. С каждым годом в облике Брянска происходит все больше перемен — преобразается центр города, растут новые дома, хорошеют парки, дворы и скверы.

Современный Брянск — это город, устремленный в будущее. Пусть же он будет всегда цветущим и красивым, а жизнь каждой брянской семьи наполнена душевным теплом, радостью и благополучием!

Вячеслав ЖУКОВ,
главный врач НУЗ «Отделенческая больница
на ст. Брянск-II ОАО «РЖД»





С Натальей ОРЛОВОЙ — руководителем офиса банка УРАЛСИБ в Брянске — мы поговорили о том, что важнее при выборе финансовой организации: яркая реклама или опыт.

— Наталья Александровна, скажите, Брянск для УРАЛСИБА значимая точка присутствия?

— Безусловно, наши офисы в Брянске работают с 1994 года. Нас хорошо знают горожане, и мы активно работаем с предприятиями всех уровней от новичков до крупных компаний, а таких здесь немало. Брянск — крупный центр промышленности: здесь работают более тысячи предприятий машиностроения, металлообработки, деревообрабатывающей промышленности и многих других отраслей. Это достаточно насыщенный регион для такого универсального банка, как УРАЛСИБ. Мы видим хорошие возможности для бизнеса, ведь мы плотно включены в жизнь города и играем значимую роль в его развитии. Здесь у УРАЛСИБА 5 точек продаж, большая база клиентов, в том числе в сфере среднего и малого бизнеса. Сейчас в Брянске растут обороты розничной торговли, развиваются фармацевтические компании, увеличивается количество малых и микро-предприятий, а кроме того есть небольшой, но стабильный рост доходов населения. Многие компании выбрали УРАЛСИБ в качестве расчетного банка, благо-

Банк, которому доверяют

даря надежной репутации, высокой клиентоориентированности, широкой продуктовой линейке и современным постоянно обновляющимся сервисам.

— Какова сейчас динамика по продуктам банка?

— Сейчас очень востребованы наши депозиты для физических лиц. Сказался рост ставок по рублевым вкладам — в этом году банк дважды проводил повышение — а также интерес населения именно к инструментам накопления капитала. Так по официальным данным ЦБ более 2 млрд рублей клиенты УРАЛСИБА разместили на депозитах только в июне, и эта хорошая динамика сохраняется все лето.

Показатели города в общей статистике банка также отражают стабильный спрос и на вклады, и на кредиты. По кредитам мы традиционно отмечаем клиентскую активность именно в осенний период, когда возникает естественная необходимость в покупках: компьютер для школьника, оплата обучения в вузе или другие траты, привязанные к конкретному сезону. Этой осенью также ожидаем особый интерес предпринимателей к кредитным программам. Банк участвует в программах господдержки финансирования предпринимателей, что обеспечивает клиентам дополнительные возможности для развития бизнеса. Новые реалии, которые появились в экономике страны, многих подтолкнул к внедрению новшеств, смене поставщиков и партнеров или переориентации рынков сбыта. В таких делах УРАЛСИБ — верный помощник и надежный финансовый партнер. Ведь у нас большой выбор кредитных продуктов, а также банковских гарантий с конкурентными ставками.

— Значит, все вопросы можно решить с помощью банка?

— Да, мы действительно для многих стали по-настоящему своим банком. Ведь при грамотном планировании и точном расчете любой банковский продукт приносит только пользу, позволяет решать проблемы вовремя. Кстати, по данным последнего опроса ВЦИОМ, УРАЛСИБ вошел в тройку банков-лидеров доверия по оценкам клиентов. Специалисты опрашивали людей по всей стране, чтобы составить средний рейтинг и определить, на что именно обращают внимание при выборе банка. Опрос показал, что население ориентируется на длительность работы организации на рынке, ее историю, но более всего — на отзывы друзей и знакомых. Это особенно интересно, если учитывать, какой поток рекламы различных выгодных предложений банков сегодня получает среднестатистический читатель печатных СМИ, новостных лент в интернете или простой телезритель. Ведь получается, что доверяют все равно тем, кого знают давно и хорошо. В этом плане наш 25-летний опыт работы и большая база клиентов составляют лучшие рекомендации для тех, кто ищет надежный и стабильный универсальный банк.

— Этот номер мы выпускаем ко Дню города, какими будут Ваши пожелания для читателей журнала?

— От имени всех сотрудников банка УРАЛСИБ я поздравляю наших горожан с этим прекрасным праздником, желаю всем доброго здоровья и благополучия. А всем нашим клиентам хочу выразить искреннюю благодарность за то, что вы по-прежнему вместе с нами планируете развитие своего бизнеса и доверяете банку свои сбережения. Всем желаю мира, простого семейного счастья и только хороших новостей.

Беседовала Ирина МАЛОВА

Дорогие земляки!

Уважаемые ветераны Великой Отечественной войны!

Примите сердечные поздравления с Днем города! Память о тех, кто проливал кровь за Родину на полях сражений в годы Великой Отечественной войны, всегда будет жить в наших сердцах. В этот день особые слова поздравлений мы адресуем ветеранам Великой Отечественной и тем, кто делал все для фронта и для победы в тылу. Низкий вам поклон!

Лицо Брянска определяют его жители. Самоотверженным трудом они прославляют родной город. Пусть наш Брянск растет и процветает.

Счастья, мира и благополучия вам, друзья!

**Генеральный директор ООО «Антарес плюс»
Андрей НЕСТЕРЕНКО**



Слова искренней благодарности

Уважаемые жители Брянска!

Коллектив нашей компании от всей души поздравляет вас с Днем города!

Слова искренней благодарности мы говорим старшему поколению. Всем, кто с оружием в руках защищал свою Родину и был готов отдать жизнь за ее свободу. Всем, кто не жалея сил нес нелегкую трудовую вахту в заводских цехах и на колхозных полях. Вечная слава героям, которые выстояли и победили в Великой Отечественной войне во имя будущих поколений.

Так пусть Брянск будет всегда цветущим и красивым, а жизнь каждой семьи наполнена душевным теплом, радостью и благополучием.

**Валентин СЕЛЕЗНЁВ,
директор ЗАО «Анод-центр»**





Уважаемые жители Брянска!



По поручению коллектива нашей мебельной фабрики от всей души поздравляю вас с Днем города!

Слова искренней благодарности мы говорим старшему поколению. Тем, кто с оружием в руках защищал Родину и был готов отдать жизнь за ее свободу. Тем, кто не жалея сил, нес нелегкую трудовую вахту в заводских цехах и на колхозных полях. Для нас ветераны всегда будут примером беззаветной любви и преданности своему народу и Отечеству.

Как приятно отметить в канун праздника города, как он преобразуется и растет. Мы любим родной город просто за то, что он есть, а мы в нем живем, трудимся, растим детей, радуемся жизни.

Пусть Брянск будет всегда цветущим и красивым, а жизнь каждой семьи наполнена душевным теплом, радостью и благополучием. Пусть уважение и взаимная поддержка станут основой укрепления нашего городского сообщества, тогда нам будут по плечу любые задачи.

Генеральный директор
мебельной компании «Визит»
Юрий АВДЕЕВ



Со знаком качества

24 предприятия области представили свою продукцию на конкурсе «Брянское качество». Все заявки производителей были детально рассмотрены Региональной комиссией по качеству на итоговом заседании, которое состоялось в пресс-центре Правительства Брянской области. Высшей наградой для победителей станет участие в федеральном этапе Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России».

ПРОПАГАНДА ДОСТИЖЕНИЙ

Конкурс проводится в шести номинациях: продовольственные товары, промышленные товары для населения, продукция производственно-технического назначения, изделия народных и художественных промыслов, услуги для населения и услуги производственно-технического назначения. Заявки в оргкомитет от предприятий Брянской области в 2014 году поступили только на участие в четырех из вышеуказанных номинаций, причем наибольшее количество заявок подано именно в первой номинации (молоко и молочные продукты, детское питание, хлебобулочные изделия, рыба и пр.). Это подтверждает тот факт, что брянский производитель способен удовлетворить покупательский спрос на качественные продукты питания.

Впервые региональная комиссия по качеству подводила итоги конкурса в виде заседания. Для объективной оценки организаторы подготовили презентацию о каждом предприятии. Членам региональной комиссии по качеству были предоставлены для запол-

нения вопросы, учитывающие десять критериев, влияющих на качество продукции. В их числе: производственная модель системы менеджмента качества, экологические документы товаропроизводителя, уровень безопасности труда на производстве, уровень эффективности маркетинговой деятельности предприятия, безопасность продукции для потребителей, эстетические свойства упаковки и пр. Для каждой номинации разработали свою специфическую матрицу, которая максимально полно характеризует конкретный вид товаров.

— Своей основной задачей конкурсная комиссия считает пропаганду достижений брянских предприятий, — заявил на заседании председатель комиссии, заместитель губернатора Брянской области Михаил Кобозев. — К участию в конкурсах привлекаются организации, предоставляющие продукцию и услуги, качество которых постоянно улучшается, благодаря внедрению новых методов и технологий. В итоге в представленных образцах продукции четко прослеживается инновационный подход. Без дви-



жения вперед и постоянного улучшения качества традиционный продукт, в силу огромной конкуренции, не может сегодня удерживать свою популярность на высоком уровне.

НОВЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА

Конкурс проводится в области в семнадцатый раз. И с каждым годом популярность состязания производителей качественных товаров растет. Это происходит благодаря тому, что условия участия доступны и равны для всех компаний. К тому же мероприятие является отличной площадкой для обмена опытом и знаниями между производителями всей страны. Сегодня, когда конкурентная среда становится жестче с каждым днем, лидирует тот, кто производит качественный продукт. Специальный знак победителя конкурса «100 лучших товаров России» на упаковке — эта визитная карточка для многих стала чрезвычайно привлекательной, за это стоит бороться.

Формат проведения конкурса корректируется. Последние пять лет выбор делали в пользу выставок-ярмарок. Такое мероприятие позволяло оценить представленные образцы продуктов всем жителям области. Но были у такого формата и свои минусы. Организация выставок осуществлялась в будние дни,





дельно стоит отметить последнего номинанта, который представляет на конкурсе услуги — экстракорпоральное оплодотворение (ЭКО) и имплантацию зубов.

В ЧИСЛЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

По статистике две трети номинантов регионального конкурса потом участвуют в федеральном этапе «100 лучших товаров России». Наши производители всегда достойно представляют Брянскую область, демонстрируя высокий потенциал предприятий области.

— Одной из стратегических целей в области экономического развития нашего региона является повышение качества и конкурентоспособности продукции предприятий Брянской области на внутренних и внешних рынках, — отмечает генеральный директор ФБУ «Брянский ЦСМ» Сергей Морозов. — Именно такая стратегия отвечает интересам потребителей, вот почему внедрение высокоэффективных методов управления качеством продукции и услуг является лучшим ответом на сегодняшние вызовы времени, на ситуацию, возникшую в связи с введением санкций Евросоюза против Российской Федерации и нашего отклика в ответ на данные меры.

«Лучшие товары — устойчивое развитие предприятий и регионов» — так звучит девиз конкурса в этом году. Он как нельзя лучше отражает цели и задачи программы. Именно участие в престижном федеральном соревновании помогает региональным предприятиям и предпринимателям увеличить объемы производства, обновить ассортимент и расширить географию продаж. Выпуск каталога победителей дает уникальную возможность лучшим из лучших расширить географию и объемы продаж.

Татьяна СОНИНА

когда большинство жителей находятся на рабочих местах. В 2014 году конкурс претерпел принципиальные изменения. Основной акцент организаторы сделали на качестве и обоснованности оценок, выставляемых Региональной комиссией на основании анализа пакета документов предприятия. Непосредственно образцы продукции были представлены на Свенской ярмарке.

НОМИНАНТОВ СТАЛО БОЛЬШЕ

Подать заявку на участие в конкурсе может любое предприятие независимо от производственных масштабов и длительности присутствия на рынке. Главное — собственная уверенность в достойном качестве своей продукции. Не допускаются только производители табачной продукции, лекарственных форм и средств, продовольственные товары, в состав которых входят генетически модифицированные составляющие, превышающие значения, установленные в соответствующих законодательных актах Таможенного Союза, и услуги социально-сомнительного характера, например, игровых заведений. И вот по сравнению с прошлым годом количество участников увеличилось почти в полтора раза. Это, несомненно, хороший показатель.

Продолжает доказывать отличное качество производимой продукции ОАО «Брянский молочный комбинат», который еще не пропустил ни одного конкурса. В числе постоянных и частых номинантов: ОАО «Брянконфи», ОАО «Брянский гормолзавод», ОАО «Бежицкий хле-



бокомбинат», ОАО «Дятково-хлеб», ЗАО «Победа-Агро», ООО «Глинопереработка», ОАО «Клинцовский автокрановый завод», ЗАО «Управляющая компания «Брянский машиностроительный завод» и другие крупные предприятия.

Зато производитель макаронных изделий марки «Макноф» (ИП Володина), ОАО «Клинцовский хлебокомбинат», ЗАО «Брянский завод силикатного кирпича», ОАО «Брянскантехника» и ГБУЗ «Брянская центральная районная больница» в этом году стали дебюантами конкурса «Брянское качество». От-

Проверить себя в новом деле



«Любой успех начинается с доброжелательного отношения друг к другу, — говорит генеральный директор ОАО «Карачевский завод „Электродеталь“» **Виталий ЯВЕЛЬСКИЙ**. Здесь изменили подходы к приему, подготовке и переобучению квалифицированных кадров сотрудников. Мы ждем профессионалов своего дела, которые готовы меняться сами и менять мир вокруг себя».

— На сегодня «Электродеталь» — ведущее предприятие России по разработке и производству прямоугольных соединителей для военной и гражданской техники. С 2011 года завод вошел в состав концерна «КРЭТ» — интегрированную структуру Госкорпорации «Ростех» и обрел новое развитие и новую судьбу. Разительны перемены, произошедшие на старом заводе всего за несколько лет.

Вектор перемен последних лет — стремительная техническая модернизация. Портфель заказов на продукцию завода сформирован до 2020 года. Предприятие вошло в федеральную целевую программу «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 годы» и получило возможность осуществлять непрерывную техно-





логичную модернизацию производства. Здесь освоено и серийно выпускается более 25 тысяч типов конструкций соединителей. В планах освоения находится 26 ОКР по программе импортозамещения, в том числе по замене соединителей производства предприятий Украины. Завод комплектует более 700 предприятий оборонно-промышленного комплекса России, выполняя все обязательства перед своими партнерами.

Развитие завода — это, в первую очередь, ежедневный труд сотрудников предприятия. Принята программа по привлечению студентов и выпускников вузов из различных регионов страны. Завод ищет профессионалов своего дела. Через несколько лет именно они и составят основной костяк коллектива, а остальным брать с них пример нужно уже сейчас. Нужна молодежная инициатива, желание приобрести вторую профессию, выучить английский, чтобы запросто общаться с теми, кто приедет обучать нас работать на импортном оборудовании, с теми, к кому сами поедем учиться. Мы открыли бесплатный учебный производственный центр подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников, в том числе по освоению новых и смежных профессий. Толковых работников ищем повсюду. Ежедневно около ста специалистов из Брянска привозят на работу и отвозят после нее заводские автобусы.

Нам нужны рационализаторские предложения, задумки — любые: пусть какие-то из них не прошли, не оправдали надежд, ну так что же? Если не получилось — никто же по рукам не ударит. Предло-

СПРАВКА О ЗАВОДЕ

1958 год — начало работы «Карачевского радиозавода», специализирующегося на выпуске штепсельных разъемов. Численность предприятия составляет 100 человек.

1974 год — образовано производственное объединение по выпуску электронных компонентов «Десна». В состав входит 3 предприятия, головной завод — «Электродеталь». Численность — около 6500 человек.

1992 год — распад объединения «Десна». Снижение производства «Электродетали» более чем в 50 раз.

2011 год — преобразование ФГУП «Карачевский завод «Электродеталь» в открытое акционерное общество. Предприятие вошло в состав Государственной Корпорации «Ростехнологии» и продолжило свою деятельность в составе ее интегрированной структуры — Концерна «Радиоэлектронные технологии». Начало новой эпохи предприятия.

жения приветствуются в любом случае, ведь главное — думать, искать, жить своей профессией. Высокая заработная плата по результатам собеседования, решение вопроса о предоставлении жилья, — мы ждем честолюбивых, творческих работников, которые готовы меняться сами и менять мир вокруг себя.

ОАО «Карачевский завод «Электродеталь» является градообразующим социально-ответственным предприятием. Так и получается: развивается завод — развивается и город Карачев! За последние годы в разы увеличились суммы налоговых отчислений завода в федеральный, региональный и районный бюджеты. «Электродеталь» проводит активную социально-экономическую политику в Карачеве: ремонтирует детские сады и школы, оказывает помощь ветеранам, проводит культурно-массовые мероприятия для горожан, развивает детский спорт. Реали-

зующий комплекс мер по совершенствованию системы профессионального образования, предприятие способствует повышению уровня жизни в Карачеве.

«Будущее завода и каждого сотрудника зависит только от нас самих, от того, как мы будем работать, насколько будем добры и терпеливы к окружающим, в какой степени научимся понимать и уважать друг друга», — говорит Виталий Александрович Явельский.

**ОАО «Карачевский завод
„Электродеталь“»**

Тел.: 8 (48335) 2-00-78

**Адрес: Брянская область,
г. Карачев, ул. Горького, 1**

E-mail:inbox@elektrodetal.com

www.elektrodetal.com

Сыры «Lattesco» — удивительные открытия



Наталья МОКРОУСОВА



Компания «Сыр Стародубский» презентовала в Стародубе и запустила в производство новую линейку мягких сыров премиум-класса «LATTESCO».

Королем вечера, конечно же, стал сыр. К презентации LATTESCO производители шли целый год. Воплощением родившейся у коллектива идеи по созданию новой сырной линейки стали четыре вида мягких сыров — нежных, изысканных, сделанных из молока высочайшего качества в лучших традициях сыроделия.

Мягкий сыр Mozzarella Mini произведен по традиционным рецептам лучших итальянских сыроделов. Mozzarella per pizza со сливочным кисломолочным вкусом идеально подходит для приготовления пиццы, горячих бутербродов и запеканок. «Амальтей» это все тот же вкусный адыгейский сыр с новым



Торжественное открытие



Образцы продукции

названием — богатый источник белка и лучшая начинка для пирогов и хачапури. «Сулугуни» в удобной упаковке полезен как взрослым, так и детям. И, конечно, брынза — рассольный кисломолочный сыр.

Помимо гастрономического удовольствия от угощения вкусными сырами гости праздника смогли получить массу полезной информации о сырах — их истории, видах, способах производства, традициях разных стран, сочетаемости разных сортов с другими продуктами.

Презентация LATTESCO стала не просто открытием новых вкусов, но и площадкой для общения любителей замечательно-го продукта — мягкого сыра.



Дегустация



Разработчики бренда Lattesco



МНЕНИЯ С ПРЕЗЕНТАЦИИ

Наталья МОКРОУСОВА,
руководитель проекта торговой марки LATTESCO:

— Решение о создании новой линейки мягких сыров LATTESCO было принято год назад. Звучное название бренда сложилось из двух итальянских слов — latte (молоко) и fresco (свежий). Сыры марки LATTESCO это премиум-сегмент, объединивший в себе сулугуни, амальтей (адыгейский сыр), моцареллу и брынзу. При разработке рецептуры новых сыров мы учли опыт сыроделов европейских стран.

Новая линейка сыров запущена в производство на современной высокотехнологичной итальянской линии. В ближайшее время сыры LATTESCO появятся на прилавках региональных и федеральных торговых сетей.



Александра МОКРОУСОВА,
директор
ТнВ «Сыр Стародубский»:

— Было приятно представлять гостям презентации нашу новую линейку мягких сыров LATTESCO. Вкус, название, упаковка — все сделано для того, чтобы продукт понравился потребителям и занял достойное место на их столе. Презентация марки на выставке прошла успешно, наш продукт понравился. Успешность проекта — это заслуга всего коллектива предприятия, все внесли свой вклад в появление на свет LATTESCO.

Огромное всем спасибо!

Юрий ВЛАСЕНКО,
директор по маркетингу группы компаний «ПиР Продукт»:

— Предприятие разработало и начало выпускать трендовый продукт на рынке. Мягкие сыры становятся все более популярными у потребителей. Я уверен, что креативная, амбициозная линейка продуктов LATTESCO будет востребована, для этого у предприятия есть все возможности. Здесь высокая культура производства, налицо умение работать с сырьем, желание учиться и набираться опыта и, наконец, отличное оборудование.



Семен КОЛЕСНИКОВ,
шеф-повар ресторана
«Честер-паб»:

— Мягкие сыры — идеальный молочный продукт для приготовления множества великолепных закусок. Мне очень приятно было украсить праздничный стол классическими и авторскими блюдами со свежими вкусными сырами LATTESCO

и провести мастер-класс по приготовлению различных блюд на их основе.

Подготовила Ирина МАЛОВА

Задача судебного эксперта — установить истину

С первого января 2015 года в России налог на имущество для коммерческих зданий и помещений будет уплачиваться по-новому. Для этих объектов налоговая база будет определяться не по остаточной, а по кадастровой стоимости. Необходимое условие — наличие кадастровой стоимости объектов капитального строительства (ОКС) — выполнено. Оценка кадастровой стоимости ОКС государство уже произвело. Большинство специалистов прогнозирует увеличение налоговой нагрузки для юридических лиц, так как данные кадастровой оценки получены в весьма усредненном виде. По мнению специалистов некоммерческого партнерства «Финансово-экономических судебных экспертов», это даст повод собственникам имущества оспаривать результат кадастровой оценки в судебном порядке.

— *Николай Николаевич, некоторое время назад специалисты «НП ФЭС» рассказывали «Точке» о судебной практике по оспариванию кадастровой стоимости земли. Много ли дел выиграно и насколько актуальна эта проблема сейчас?*

— Судебных процессов по оспариванию в суде кадастровой стоимости земли становится все больше, и многие уже воспользовались своим правом. Практика показывает, что после положительных судебных решений сумма налога может уменьшиться в десятки раз. В ближайшие два-три года такие дела останутся актуальными там, где есть экономическая целесообразность потратиться на экспертизу, чтобы в дальнейшем сэкономить на налогах

— *По аналогии с оспариванием кадастровой стоимости земли можно ожидать оспаривания кадастровой стоимости и коммерческих объектов?*

— В соответствии с законом, принятым в 2011 году, государство провело учет объектов капитального строительства с включением сведений в государственный кадастр недвижимости. Но при определении кадастровой стоимости ОКС, как в случаях с кадастровой оценкой земель, выводится усредненный показатель и не учитываются индивидуальные особенности здания. К примеру, магазин в центре города и районном центре будут стоять одинаково. Как правило, только индивидуальная, а не средняя оценка отображает наиболее вероятную стоимость актива. Поэтому соглашусь с мнением экспертов,

прогнозирующих массовые иски по оспариванию кадастровой стоимости коммерческих объектов.

— *Кто, по вашему мнению, особенно будет заинтересован в оспаривании кадастровой оценки объектов капитального строительства?*

— Особенно актуально это для лиц, работающих в районных центрах, на селе. Экспертиза учитывает территориальное расположение и индивидуальные характеристики зданий и сооружений. Но оспаривание целесообразно проводить в тех случаях, когда экономическая выгода будет выше, чем затраты на проведение экспертизы и судебных издержек.

— *В каких еще случаях важно проведение финансово-экономической экспертизы?*

— Прежде всего, в делах, связанных с банкротством. Преднамеренное банкротство может квалифицироваться как административное правонарушение и как уголовно наказуемое деяние. Судебная экспертиза по таким делам является важным пластом доказательств, так как она позволяет суду или следствию выявить и формально закрепить факт наличия или отсутствия состава преступления.

Судебные споры, связанные с залогом и ипотекой также, как правило, не обходятся без проведения экспертизы. Квалификация и опыт судебного эксперта обычно позволяют не только дать обоснованный ответ на поставленные судом вопросы, но и, при необходимости, использовать процессуальные способы получения информации для проведения исследования.



— *Насколько строги требования к судебным экспертам и процедуре проведения экспертизы?*

— Подход к экспертной деятельности в ближайшее время кардинально изменится в сторону ужесточения требования к квалификации эксперта. Готовится к принятию закон об экспертно-судебной деятельности. Данный законопроект предусматривает закрытие доступа дилетантам к проведению судебных экспертиз. Экспертизу сможет проводить только профессиональный судебный эксперт. К эксперту и сейчас предъявляются очень высокие требования — он несет личную ответственность за свою работу, в том числе уголовную и имущественную. По этой причине ответственные эксперты отказываются от сомнительных дел. Главное — установление истины в рамках правового поля.

**Некоммерческое партнерство
«ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
СУДЕБНЫХ ЭКСПЕРТОВ»**

Член партнерства ООО «Би-Ника»
г. Брянск, ул. Красноармейская, 91, оф. 209
тел. 8 (4832) 74-32-48
e-mail: n.s.32@yandex.ru



С Днем города!

Дорогие земляки! Примите самые искренние и сердечные поздравления с Днем города!

В этот день особые слова поздравлений мы адресуем ветеранам Великой Отечественной и тем, кто делал все для фронта и для победы в тылу. Память о тех, кто проливал кровь за Родину на полях сражений в годы Великой Отечественной войны, всегда будет жить в наших сердцах. Мы должны сделать все, чтобы подвиг наших дедов и прадедов никогда не был забыт. Низкий вам поклон! Счастья, крепкого здоровья и долголетия!

Лицо Брянска определяют его жители. Самоотверженным трудом, промышленными и культурными достижениями они прославляют родной город. Мы по праву гордимся Брянском — его славной историей, современными успехами, верим в его большое будущее.

Пусть Брянск всегда будет цветущим и красивым! С праздником вас, дорогие брянцы!

Виктор ГРИНКЕВИЧ,
председатель Брянского регионального отделения общероссийской организации «Опора России»



ООО «ВАДЭЛЬ»: работаем для людей!

Всех жителей Брянска с Днем города поздравляет генеральный директор ООО «ВАДЭЛЬ» Наталья ФРОЛОВА и дружный коллектив строительной компании, вот уже 15 лет активно участвующей в создании современного облика областного центра. «Примите самые теплые и искренние пожелания здоровья и благополучия! Пусть наш любимый город, преображаясь из года в год, будет красивым, комфортным, приветливым для всех нас, а счастье, мир и согласие поселятся в каждом доме!»



— Строительная компания ООО «ВАДЭЛЬ», ведущая свою деятельность с 1999 года, стала ярким примером активно развивающегося, социально направленного и социально ответственного бизнеса в нашем регионе и за его пределами. Строительство, реконструкция и капитальный ремонт зданий социальной инфраструктуры — основное направление работы. Каждый такой объект требует индивидуального и творческого подхода.

Для того, чтобы выполнить все заказы качественно и в срок, ООО «ВАДЭЛЬ» обладает всеми необходимыми ресурсами, техникой, опытом. Но главное условие успешной работы — слаженный высокопрофессиональный коллектив. Специалистам компании по плечу самые сложные задачи, от создания проекта до исполнения работ и ввода объекта в эксплуатацию. Все работы, выполняемые для заказчика силами ООО «ВАДЭЛЬ», производятся в строгом соответствии с договорными обязательствами. При изменении сроков и наличии дополнительных объемов работ, что требует усиления мощностей предприятия, имеется возможность привлечения субподрядчиков, с обязательным контролем качества и сроков выполнения работ.

Услуги компании востребованы, объемы выполняемых работ постоянно увеличиваются. Несмотря на большую загруженность, коллектив успешно справляется с поставленными задачами. Накоплен бесценный опыт самых разнообразных проектных решений, растет профессионализм сотрудников и производительность труда. Во многом это объясняется социальной политикой компании. Для сотрудников ООО «ВАДЭЛЬ» созданы все условия: комната отдыха, комната эмоциональной разгрузки, где работает массажист, предусмотрены все те обеспечивающие комфорт мелочи, без которых, пожалуй, сложно представить современный офис.

Особая гордость фирмы — беспроцентные кредиты для сотрудников. Создана система поощрений и стимулирования профессиональных достижений. Сплочению коллектива, развитию корпоративной культуры способствует совместный досуг: организация тематических праздников, карнавалов, пикников. А результат — ООО «ВАДЭЛЬ» сегодня, как одна большая семья, способна объединиться для решения важных задач, воодушевить и поддержать в трудную минуту.

Поддержка и помощь распространяется не только на сотрудников компании.



ООО «ВАДЭЛЬ» не остается в стороне от социальных проблем современного общества. Руководство компании прекрасно понимает, что современный бизнес обязан заботиться не только о собственной прибыли, но и разделять с государством ответственность за социальную поддержку нуждающихся, сохранение окружающей среды, воспитание подрастающего поколения. На протяжении своей деятельности ООО «ВАДЭЛЬ» поддерживает детские сады, школы, интернаты, социальные приюты, оказывая благотворительную финансовую помощь. Только в течение трех последних лет оказана поддержка на благоустройство школы № 9 г. Брянска, выделена спонсорская помощь детско-юношеской школе олимпийского резерва «Локомотив» для проведения юношеских турниров по вольной борьбе, предоставлены средства для ремонта библиотеки и музыкального класса городской гимназии №7, приобретены строительные материалы и оказана спонсорская помощь детским садам города.

ООО «ВАДЭЛЬ» не останавливается на достигнутом и уверенно смотрит в будущее. Благодаря профессионализму, настойчивости и творческому подходу коллективу компании по силам осуществлять самые смелые замыслы и вносить весомый вклад в развитие строительной отрасли Брянской области.

**Генеральный директор
ООО «ВАДЭЛЬ» Наталья ФРОЛОВА**

**г. Брянск, ул. 3-го Июля, д. 14
тел. 64-31-52**

С Днем города, земляки!



Дмитрий СОКОЛОВ,
генеральный директор ООО «АНТ» (системы охраны и безопасности)

День города давно стал для всех нас личным, семейным праздником. В этот день, как никогда, все мы ощущаем причастность к его истории, к его судьбе, к его успехам и проблемам. В этот день мы вновь и вновь задумываемся о прошлом и будущем родного города.

В этот день мы вспоминаем наших дедов и прадедов, всех, кто защищал нашу Родину в годы Великой Отечественной войны, спас Отечество, освободил Брянщину от фашистской чумы.

Брянск — современный город, быстро развивающийся, открытый для делового общения и сотрудничества. И таким он стал благодаря трудолюбию и таланту его жителей. Брянцы — его сердце и душа, его достойное прошлое, динамичное настоящее и полное надежд будущее.

В этот праздничный день примите пожелания доброго здоровья, благополучия, успехов! Пусть жизнь щедро дарит вам тепло, радость, любовь близких людей! Пусть процветает наш город — в настоящем и будущем!

С Днем города, Брянск!





**ДАНИЭЛА БУЗАТО,
ДИЗАЙНЕР ИНТЕРЬЕРОВ**

Яркий, эксцентричный, очень динамичный и захватывающий интерьер. Оранжевый цвет стены и надписи из неоновых светильников, растения в подвесных кашпо и другие дизайнерские элементы способствуют формированию целостного и очень эффектного пространства. Особого внимания заслуживает вместительный шкаф с зеркальными фасадами и цветной доставкой. Он зрительно расширяет пространство и делает интерьер лёгким и воздушным.



ДЕКОРАТИВНАЯ ПОДУШКА MERAN,
DUTCH DECOR, НИДЕРЛАНДЫ

Туалетный столик, выполненный в комбинации светлой древесной текстуры и цвета SENAPE, повторяющегося в отделке тумбы, выглядит очень стильно и современно, гармонично дополняя интерьер спальни.



СТАТУЭТКА OWL,
ЛАЙМ,
КЕРАМИКА,
НИДЕРЛАНДЫ



ВАЗ
СВЕТЛЫЙ

SENAPE



ЖИВИ КРАСИВО

AMBRA



ТЕКСТУРА: ВЯЗ ТЕМНЫЙ
МАТОВАЯ ЭМАЛЬ: AZZURRO



CUBO. LINEA. PUNTO
AMBRA. GLORIA. BRIO

ГОСТИНЫЕ | СПАЛЬНИ
ДЕТСКИЕ | ПРИХОЖИЕ



dmi ORANGE – это инновационный продукт компании **dmi**, разработанный итальянской дизайнерской студией ZANUTEL PROGETTISTI ASSOCIATI и представленный серией новых коллекций мебели. Насыщенные цветом и эмоциями, они созданы в лучших традициях итальянских школ мебельного дизайна с учетом стиля и образа жизни россиян. Это продукт для ярких и энергичных людей, живущих в динамичном темпе современной жизни.

www.dmi-group.ru | 8-800-555-00-85

РЕКЛАМА. Ди Эм Ай ОРАНЖ. Кубо. Линеа. Пунто. Амбра. Глория. Брио.

**d.
mi** ДЯТЬКОВО
ORANGE

Военно-Промышленный Банк: эффективность на своем поле

Военно-Промышленный Банк, операционный офис которого успешно работает в нашем городе и уже хорошо знаком многим брянцам, 1 сентября отметил знаменательную дату — 20 лет работы на российском финансовом рынке. Всего за три с половиной послекризисных (!) года ВПБ совершил почти невозможное: с 854 места по размеру активов среди российских банков поднялся до 118-го. О том, как удалось этого достичь, рассказывает председатель совета директоров Военно-Промышленного Банка Юрий КОЛТОК.

— Юрий Леонидович, расскажите, благодаря чему у вас получилось реализовать «мечту» большинства небольших банков — «вырасти»? Причем не за счет агрессивного поведения на рынке розничного кредитования?

— В начале 2010 года в Военно-Промышленный Банк пришла новая команда управленцев, которая поставила перед собой задачу вырастить этот банк. В рамках стратегии роста мы придерживались трех основных направлений развития, которые и позволили ВПБ совершить прорыв из девятой сотни банков в топ-150.



Первое направление — развитие сети продаж. Соответственно, в течение трех лет она росла достаточно серьезными темпами, и на сегодняшний день у нас более 40 выделенных структурных подразделений.

Второе направление — развитие продуктовой линейки. Мы сконцентрировали свои усилия на высокотехнологических продуктах. Сегодня банк обладает собственными карточным и терминальным процессингами, высокотехнологичными продуктами, такими как транспортная карта и Instabank.

Отдельно хочу отметить систему «Клиент-банк», которая у нас существует в 5 различных версиях. Одна базируется на терминальном процессинге, другая на Instabank, оставшиеся три — на платформах iPhone, iPad и Android. Банк достаточно высокими темпами развивал именно высокотехнологичные направления, что позволило создать комфортную продуктовую линейку для клиентов.

Третье направление — это активная работа банка с клиентами из корпоративного сектора.

— В последние три года ваш банк активно развивает региональную сеть. Одновременно с этим вы инвестируете значительные ресурсы в создание различных сервисов дистанционного банковского обслуживания (ДБО). Какое из направлений — «физическая» или «цифровая» сеть — является для ВПБ приоритетным?

— Оба направления одинаково важны для банка. Если говорить о «физической» сети, то, в первую очередь, она рассчитана на обслуживание вкладчиков. Если о «цифровой» — то на продажу кредитов, обслуживание зарплатных проектов и различных сервисов ДБО.

Большинство тех, кому за 50 лет, не очень любят карточные продукты, к ДБО относятся настороженно и предпочитают личное общение. Младшее же поколение, наоборот, практически живет в интернете, постепенно вовлекая в «цифровой» мир и старших.

Пока карточные продукты и ДБО еще не очень эффективны. Но количество потребителей сервисов ДБО настолько бурно растет, что эти сервисы будут



востребованы в полной мере в ближайшее время. И, чтобы завтра безнадёжно не отстать, формированием вот этой продуктовой линейки — ДБО и карточных продуктов со всеми механизмами — надо активно заниматься уже сейчас.

— *Ваше сотрудничество с корпоративным сектором также интенсивно расширяется. Так, например, в течение года объем кредитов, выданных ВПБ юрлицам, вырос почти на 100% и на 1 апреля 2014 года достиг отметки 10,3 млрд рублей. При этом ситуация в российской экономике аналогична той, что была осенью 2008 — весной 2009 года. Благодаря чему вам удалось достичь таких результатов?*

— В 2013 году ВПБ начал участвовать в качестве кредитора в различных девелоперских проектах. Например, в проекте «Западное предместье» на земельном участке возле городского поселения Большие Вяземы в Московской области. Это застройка 500 кв.м жилья по программе военной ипотеки. Есть у нас девелоперские проекты и в Новой Москве, и в городах ближнего Подмосковья — в Королеве, Купавне, Долгопрудном, и в других населенных пунктах.

Банк кредитует девелоперские компании под права соинвестирования, либо договоры долевого участия (ДДУ). Если продажи встают, застройщик, который у нас кредитуются под данные ДДУ, всегда имеет возможность для себя решить, продавать дешевле и гасить кредит или отдать нам эти ДДУ, и мы сами продадим их дешевле.

— *Какие еще приоритетные направления сотрудничества с корпоративным сектором, кроме кредитования, вы предлагаете?*

— Мы предоставляем предприятиям полный спектр банковских услуг, ориентируясь на потребности клиентов и рынок. Сейчас, например, высоко востребован такой кредитный инструмент как банковские гарантии. ВПБ, развивая свою технологическую базу в рамках продуктовой линейки, сформировал скоринговые процедуры, которые позволили ему давать эти кредитные инструменты буквально в режиме онлайн. Решение о предоставлении данного продукта банк принимает в течение одного дня после об-

ращения предприятия. В течение двух часов с момента принятия положительного решения клиент получает пакет документов со скан-копией данной гарантии, по которой предприятие имеет возможность согласовать с заказчиком текст гарантии. И тендерное кредитование банк предоставляет в таком же режиме, как и гарантию, то есть очень быстро, в режиме немедленных расчетов после принятия решения и подписания пакета документов.

— *А такая ускоренная система оказания этих услуг не является рискованной и не влияет негативно на их качество?*

— Несмотря на высокую скорость согласования предоставления гарантий и тендерных кредитов, банк очень ответственно подходит к задаче минимизации рисков в этом направлении. Рассматривая банковскую гарантию как кредитный инструмент, банк подходит к вопросу предоставления банковских гарантий аналогично рассмотрению кредитной заявки потенциального заемщика путем проведения тщательного анализа в соответствии с нормативными документами и законодательством РФ. Мы не пренебрегаем ни одной необходимой процедурой, проводим очень качественный анализ всех участников сделки, оцениваем финансовое состояние принципала и четко контролируем соблюдение всех требований к участникам и документации по сделке. Оперативность проведения анализа и минимизация процесса принятия банком решения о выдаче гарантий достигается благодаря высокому профессионализму наших специалистов и использованию современных технологий, позволяющих банку проводить все необходимые процедуры в исключительно короткое время.

— *Интерес ВПБ к корпоративным клиентам понятен. Это не только кредиты девелоперам, но и банковские гарантии. А насколько для вас важны его «младшие братья» — малый и средний бизнес?*

— Нам очень интересно работать с МСБ. С ними комфортно иметь дело. Они дорожат своей потом и кровью заработанной репутацией и очень ответственные. И, как правило, они никогда не подводят банк.

— *И с ними у ВПБ не возникает никаких проблем?*

— Сложности, с которыми мы сталкиваемся, когда работаем с МСБ, связаны с особенностью психологии у части предпринимателей. Порой бывает, человек настолько погружен в свою деятельность, что ее экономическая целесообразность утрачивает для него смысл. Допустим, предприниматель занимается подготовкой нефти в своем хранилище. Будучи прекрасным химиком-технологом, он идеально организует технологический процесс. Но при этом показатель рентабельности бизнеса близок к нулю, что его несколько не обескураживает.

Для представителей малого и среднего бизнеса зачастую собственное дело — это увлечение и азартная игра. Их часто надо как-то тормозить, на землю возвращать.

С корпоративными клиентами все проще. У них есть управленческая отчетность, проанализировав которую, можно понять, как они зарабатывают деньги. А с малым и средним бизнесом тяжело в том плане, что...

— *Невозможно проконтролировать, что бы предприниматель не просто любимым делом занимался, но при этом и деньги зарабатывал?*

— Да, его необходимо извне постоянно в тонусе держать, чтобы он не только любил свой бизнес, но еще и отрабатывал взятые в долг у банка средства, чтобы сохранялся в поле возвратности кредитов и выплаты процентов. Наверно, это самое сложное при работе с МСБ.

И, конечно же, взвешенно подходя к работе со своими активами, мы внимательно знакомимся с нашими клиентами, глубоко изучаем направления бизнеса, который они представляют, и этот тщательный анализ заемщика позволяет свести риски сотрудничества с представителями МСБ к минимуму.

(Журнал «Банковское обозрение», в сокращении).

Наилучший ответ на санкции

«Российский импорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья в прошлом году составил \$43,1 млрд, из них \$36,9 млрд пришлось на страны вне бывшего СССР. Россия является самым крупным экспортным рынком для фруктов и овощей из ЕС (оборот €2 млрд) и вторым по величине рынком птицы для США (\$303 млн)».

Агентство БЛУМБЕРГ



После принятия российских санкций на рынке импорта продовольствия в ответ на санкции Запада, если кто вздохнул радостно, то только владельцы крупнейших российских продовольственных компаний, — их акции бурно пошли в рост. В остальном — одни загадки. Известно, что исчезнет с прилавков магазинов, но непонятно — что появится.

Со ссылкой на губернатора Николая Денина ситуацию оперативно прокомментировали в областной администрации.

Цитируем: «Нам не стоит опасаться последствий наших ответных санкций по запрету продовольственного импорта. Брянщина — регион с высоким уровнем самообеспечения сельхозпродукцией. Зерном мы обеспечены. А что касается мяса, молока, картофеля, то их у нас перепроизводство».

Все-таки, думается, готовя выступление губернатора, его советники не совсем точно его сориентировали. Действительно, за последние годы в аграрном сек-

торе области произошли существенные перемены. В первую очередь за счет привлечения крупными компаниями вроде «Куриного царства» и «Мираторга» миллиардов и миллиардов рублей инвестиций. Есть информация, что объем производства продукции сельского хозяйства области увеличился с 12,5 млрд. в 2004 году до 43 млрд рублей в 2013 году.

Все так. Но при этом странно слышать о перепроизводстве в регионе мяса и молока, — это, мягко говоря, неправда. К тому же в условиях единого российского рынка никто и никогда из Москвы не ставил перед регионами задачу самообеспечения сельхозпродуктами. Помидоры отлично рождаются в Ростовской области, глупо пытаться выращивать на Брянщине рис, если он лучше растет на Кубани и т.д. Это Россия в целом может ставить такую цель, а что касается отдельных регионов, то тут забота иная — не столько в увеличении производства, а в глубине переработки сельхозпродукции, повышении

ее добавленной стоимости и в конечном итоге — в росте продаж.

К примеру, столичные аналитики утверждают, что из прошлогоднего российского урожая картошки только треть появилась на рынке. И тогда надо ли нам победно рапортовать, что в области смогли вырастить миллион тонн картошки. Скорее, надо разбираться, а куда она потом делась, сколько пропало, а сколько и с какой выгодой продано. Нельзя не замечать очевидных перемен в аграрном секторе области, но и проблем все еще множество. И острее — дефицит ресурсов развития у большинства хозяйств, нехватка современной техники, низкая производительность труда. Для сравнения в той же Липецкой, которая никак Брянщины не больше, смогли в прошлом году произвести сельхозпродукции на 70 млрд рублей. (у нас, напомню, — на 43).

Пока понятно, что сложившаяся ситуация с санкциями на руку брянским сырзаводам, которые из-за дороговизны сырья и натиска белорусской продукции оказались, как говорится, на боку. А теперь им будет дышать полегче. Ну, агрофирма «Культура» со своими помидорами и огурцами сможет отличаться, ну, предприятия мясопереработки останутся в фаворе, хотя еще надо посмотреть, чье там сырье больше — отечественное или импортное? А кто еще?

Как не вспомнить, что большинство брянских предприятий сельхозпереработки в рыночной экономике так из руин и не восстали. Разве что Погарский завод картофельного гранулята кое-что продает, так ведь — мало, да и это старый, еще советский проект. Ну, «Экофри» реализует проект по глубокой переработке картофеля, однако когда это еще будет?

А вы слышали, чтобы когда-нибудь областная власть озаботилась и провела совещание с руководителями сетевых магазинов продуктового ритейла, — все эти «Линии», «Магниты», «Журавли» и прочее. Вот и мы не слышали, хотя производители брянских продуктов негромко (чтобы не испортить отношения с продавцами) жалуются на творимые утеснения на пути к прилавку.

Областная власть по привычке советских времен рассылает сводки кто, где и сколько посеял и убрал, хотя давно надо бы считать, кто сколько и как продал. И думать, как помочь лучшим. И реально помогать продвигать к прилавкам брянские продукты.

Может, это и есть самый верный ответ на санкции?

Сергей КУПРИАНОВ



Дорогие брянцы!

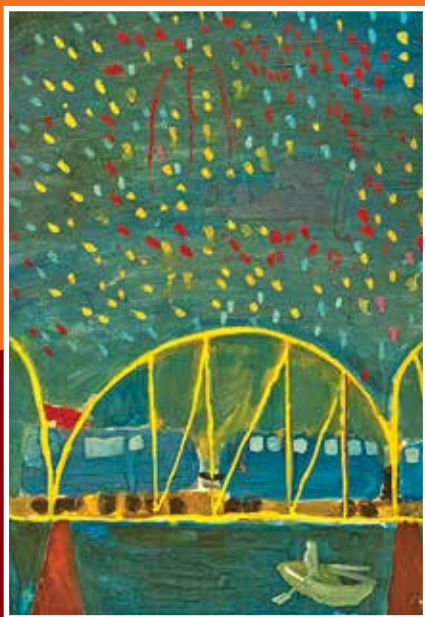
Примите сердечные поздравления с Днем города!

В тысячелетней истории Брянска отражается история нашего государства. За ратные и трудовые заслуги Брянск называют городом-воином, городом-тружеником. Он стал одним из городов России, которому присвоено почетное звание «Город воинской славы».

Современный Брянск — это крупный промышленный, культурный и интеллектуальный центр. Брянск — это его жители, которые во все времена славилась своим патриотизмом. От всей души желаю землякам счастья, процветания, благополучия!

Коллектив компании ООО «Мегалюм» и директор Виктор ДАВЫДОВ

Брянская детская художественная школа поздравляет жителей Брянска с Днем города!

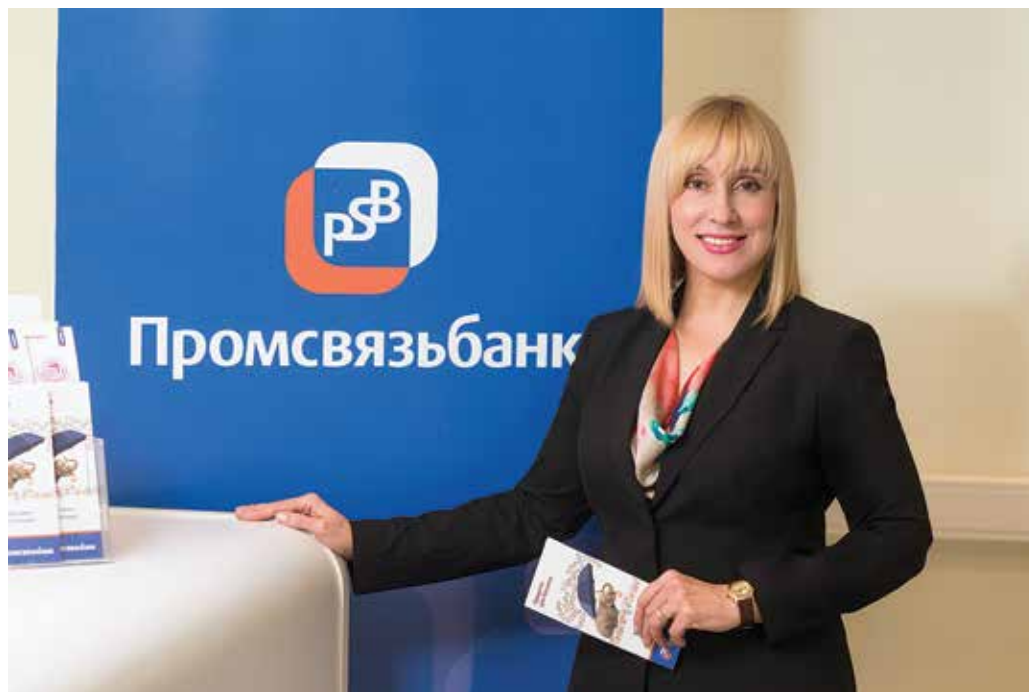


Малый и средний бизнес — в центре внимания

Промсвязьбанк по-прежнему активно разрабатывает и предлагает новые выгодные программы содействия развитию малого и среднего предпринимательства. Среди них — уникальные предложения по расчетно-кассовым тарифам, бизнес-ипотека «Кредит-Недвижимость», а также проект Венчурный фонд, созданный совместно с «Опорой России» в рамках поддержки малого бизнеса. О политике банка в области кредитования МСБ рассказала Региональный директор ООО «Брянский» ОАО «Промсвязьбанк» Галина СЕДНЕВА.

— Галина Васильевна, в какой поддержке сегодня особенно нуждается малый и средний бизнес?

— Одной из немногих финансовых услуг, без которой нельзя обойтись растущему бизнесу, является расчетно-кассовое обслуживание. В то время как вопрос получения кредитов, валютный контроль, инкассация и прочий пул финансовых опций может быть для собственников малых предприятий не всегда актуальным, без использования РКО повседневная жизнь компании будет весьма затруднена.



— Расскажите, пожалуйста, подробнее о тарифных планах банка по расчетно-кассовому обслуживанию.

— Выбор тарифного плана по РКО зависит от сферы деятельности предпринимателя и частоты совершения тех или иных финансовых операций. Линейка предложений Банка по расчетно-кассовому обслуживанию представлена четырьмя тарифами. Остановлюсь подробнее на каждом. Тариф «Платёжный» — для предпринимателей, которые постоянно ведут безналичные расчеты с партнерами по бизнесу. Стоимость оформления платежных поручений с использованием интернет-банка здесь минимальна. Тариф «Кассовый» наиболее выгоден бизнесу, связанному с розничной торговлей, и предусматривает минимальную комиссию при

сдаче выручки на банковские счета. «Базовое» РКО рассчитано на новых клиентов — юридических лиц, совершающих минимум операций по счетам.

Еще один тарифный план — «Моё дело». Это уникальный совместный проект Промсвязьбанка и интернет-бухгалтерии «Моё дело». Используя данный тариф, предприниматели могут получать банковские и бухгалтерские услуги в «одном окне». Экономится и время, и средства на оплату труда штатным бухгалтерам. Собственник бизнеса может самостоятельно вести бухгалтерию, рассчитывать налоги и взносы и сдавать отчетность в электронном виде, не выходя из офиса.

— А какова стоимость абонентской платы за использование интернет-банка в тарифном плане «Моё дело»?

— В предложении «Моё дело» действует специальный тариф на оформление платежных поручений по операциям, совершенным с использованием интернет-банка PSB On-Line. Абонентская плата за обслуживание системы отсутствует. Стоит также отметить, что система PSB On-line позволяет управлять расчетным счетом компании или нескольких связанных компаний в круглосуточном режиме семь дней в неделю и является безопасной и надежной благодаря использованию электронных USB-ключей для подписания документов.

— Один из главных вопросов, который рано или поздно приходится решать предпринимателям — вкладываться в аренду или приобрести ком-

мерческую недвижимость в собственность. Какие программы может предложить банк в этой связи?

— Для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц Промсвязьбанк разработал новую программу бизнес-ипотеки — «Кредит-Недвижимость». Кредит выдается без первоначального взноса, с максимальным периодом отсрочки погашения основного долга — 12 месяцев. В качестве залога может выступить приобретаемое недвижимое имущество.

Сумма финансирования по программе «Кредит-Недвижимость» варьируется от 1 миллиона до 100 миллионов рублей и выдается сроком до 10 лет. Минимальная ставка по кредиту составляет 12,5%. В отличие от конкурентов Промсвязьбанк не обязывает своих клиентов проводить независимую оценку объекта недвижимости, что позволяет сэкономить и время, и деньги.

С недавнего времени оформить бизнес-ипотеку на сумму до 50 миллионов рублей могут не только юридические, но и физические лица. Промсвязьбанк может дать бизнес-ипотеку физическому лицу на жилую недвижимость с последующим переводом ее в нежилой фонд. В этом случае объект не ставится на баланс предприятия, и вместо налога на имущество юридических лиц возникают обязательства по уплате налога для физического лица, что снижает издержки.

— А как быть, если в помещении, взятом в бизнес-ипотеку, вид предпринимательской деятельности перепрофилируется?

— У клиентов Промсвязьбанк были случаи перепрофилирования бизнеса в помещении, на которое они брали



бизнес-ипотеку. Однако, если они вовремя выплачивали взносы по кредиту, никаких возражений не возникало. Если же у предпринимателя возникают трудности с реализацией бизнеса, купленное помещение можно сдать в аренду для погашения ипотеки.

Отмечу, что программа «Кредит-Недвижимость» пользуется широким спросом среди компаний малого бизнеса. Коммерческая ипотека позволяет предпринимателям, не изымая средств из оборота, приобретать офисы, торговые площади, склады, помещения под производство и другие нужды, планировать и развивать свой бизнес в долгосрочной перспективе.

— С помощью каких еще программ Промсвязьбанк может помочь бизнесу воплотить в жизнь успешные проекты?

— Перспективные проекты молодых предпринимателей продолжает финансировать

Венчурный Фонд, созданный год назад Промсвязьбанком в сотрудничестве с общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «Опора России». Общий размер фонда в 300 миллионов рублей планируется разместить до конца 2014 года. Сумма инвестирования в одну сделку — до 10 млн. рублей. Срок инвестирования — от 1 года до 5-ти лет. Венчурный Фонд направлен на поддержку традиционных сфер бизнеса. Все желающие на получение финансирования в Венчурном фонде могут оставлять заявки на нашем сайте — <http://psbfund.ru/> или прийти в офис банка для дополнительной консультации.

Хотелось бы отметить, что в настоящее время в ОО «Брянский» продолжается прием заявок на участие в отборе бизнес-проектов

в Венчурный фонд, который пройдет 30 сентября 2014 г. по адресу: г. Брянск, ул. Куйбышева, д. 18. Начало мероприятия в 14:00, вход свободный. В рамках отбора венчурной комиссией будут рассмотрены презентации проектов молодых бизнесменов, находящихся в поиске финансирования. Подробную информацию можно узнать по телефону 8 (4832) 58-95-29.

Подчеркну, что какие бы финансовые продукты или услуги не предлагал Промсвязьбанк для малого и среднего бизнеса, наши принципы остаются неизменны. Мы стремимся предоставлять наиболее выгодные программы, поддерживать своих клиентов, помогать им развивать и укреплять свой бизнес.

**Беседовала
Ирина СЕРГЕЕВА**

**Адрес: г.Брянск, ул. Куйбышева, д.18,
тел.(4832) 58-90-00, www.psbank.ru**

Чистой воды профессионалы!



www.gulliver32.ru



Открыть бизнес в начале 90-х, выстоять во время финансового кризиса 1998 года, а после губительного для сотен других предпринимателей 2008 года выйти на новый виток развития — такой успех ведущего дистрибутора безалкогольных напитков и соков в Брянской области торговой компании «Гулливвер» искренне восхищает! В чем же секрет фирмы? Обо всем и по порядку нам рассказал генеральный директор **Сергей ВИННИКОВ**.

— *Сергей Петрович, становление Вашей компании пришлось на 90-е годы. Это крайне напряженное для России время. Расскажите, как все начиналось, и почему Вы остановили выбор именно на продуктовой дистрибуции?*

— Собственный бизнес я начал развивать сразу после того как выполнил свой гражданский долг — прошел военную службу. 90-е годы — это время сложное, непонятное. Мы с партнером стартовали с розничной торговли в гостиницах Брянска. Нашим конкурентным преимуществом был достаточно широкий ассортимент, в том числе мы предлагали своим клиентам известный прохладительный напиток под торговой маркой «Schweppes». Так случилось, что в одной из брянских гостиниц остановился менеджер компании-производителя данного напитка. На полках он увидел свою продукцию и проявил интерес к нашей небольшой компании. Так началось активное сотрудничество с брендом международного уровня.

— *Однако, торговая компания «Гулливвер» появилась позже?*

— Все верно. К 1998 году мы достигли определенного уровня и приняли ре-



шение официально зарегистрировать фирму. Случилось это знаковое событие 1 апреля — в день смеха. К слову, коллектив у нас подобрался жизнерадостный и веселый, мы часто шутим, иногда и над собой.

— *Как удалось выстоять после экономического кризиса 1998 года?*

— Безусловно, как и многим предпринимателям, нам было тяжело. С начала 2000-х годов мы стали плотно сотрудничать с Северо-Кавказским регионом, а именно — кавказскими минеральными водами. Результатом плодотворной работы стали контракты с лидерами отрасли (заводы «Кисловодский нарзан», «Новотёрская», «Черкесский Меркурий» «Ессентуки», «Старый источник», «Кубай» и др.). Мы гордимся достигнутыми результатами работы. К примеру, во многих магазинах Брянска на стеллажах с минеральной водой 80 % продукции представлено именно ООО «Гулливёр». Сейчас одним из наших якорных партнеров является компания Соса-Сола со всем портфелем продукции. За более чем 16 лет работы сформировался положительный имидж компании. Мы по праву и прочно занимаем нишу дистрибуции безалкогольных напитков и соков в Брянске и области.

— *Вы активно инвестируете в развитие и обучение персонала. Каких показателей в HR-менеджменте стремитесь достичь?*

— Одной из главных ценностей компании являются люди, многие сотрудники работают у нас с момента основания фирмы. Все эти годы мы вместе развивались как профессионалы. У нас общая история. Моя задача как руководителя создать непрерывный процесс обучения, который позволит всем этим людям не останавливаться на достигнутом результате, а покорять новые вершины

ежедневно. Я горжусь своей командой. Знаете, у нас уже состоялась четвертая смена «поколений» торговых агентов: молодые ребята приходят в компанию, получают здесь образование, опыт, достигают определенного уровня. Если мы в силу каких-либо причин не можем дать сотруднику больше, то он переходит по горизонтали (а нередко и по вертикали) в другие именитые компании, в том числе к нашим партнерам. «Гулливёр» — это дорога в жизнь для многих молодых специалистов. Наши сотрудники всегда востребованы на рынке труда. Кстати, часть руководящих позиций в нашем проекте — ресторане-пивоварне «Августин» — занимают именно выходцы из «Гулливёра».

— *Давайте поговорим о нематериальной мотивации сотрудников. Чем живет Ваша команда вне рабочих будней?*

— У нас ежегодно проводится Спартакиада на Кубок «Гулливёра». Выезжаем всем коллективом на природу, чтобы поиграть в футбол, волейбол или пейнтбол. Например, в июле мы организовали и провели Кубок по мини-футболу. Мы активно работаем над развитием корпоративной культуры и поддержанием ее ценностей: проводим акции, выяв-

ляем лучших сотрудников, отправляем победителей на хоккей, футбол за счет компании. По итогам летнего периода 12 лучших сотрудников поедут на Кавказ, чтобы познакомиться лично с деятельностью заводов-партнеров, с обязательным выездом на горную вершину.

— *Что в Вашем понимании есть качественный сервис? Какую роль он играет на современной бизнес-арене?*

— Сегодня рынок перегружен предложениями. Клиент стал требовательным, одним снижением цен его уже не удержишь, гораздо важнее первоклассный сервис, профессионализм сотрудников и точный документооборот. Мы гарантируем своим клиентам оперативную доставку и обслуживание в течение 24 часов в сутки. Мы успешно пользуемся своим козырем — грамотной логистикой и современным автопарком. Совокупность этих составляющих наравне с высоким качеством поставляемой продукции позволяет нам оказывать услуги на высоком уровне всем клиентам, а их у нас более двух тысяч.

— *Каков вклад Вашей компании в развитие области?*

— Приведу простой факт. В брянских СМИ была опубликована информация о том, что мы являемся одним из лучших налогоплательщиков в местный бюджет по итогам 2013 года. Это вполне заслуженно. Мы платим достойные зарплаты персоналу, в срок и в полном объеме перечисляем налоги. Это и есть наш вклад в развитие Брянской области.

— *Позвольте узнать главную цель бизнеса для Вас сегодня?*

— Один мой близкий друг и партнер сказал, что работа должна приносить удовольствие. Деньги вторичны, они обязательно появятся, если искренне любить свое дело, компанию, коллектив. Этому его учил отец на Кавказе. Я полностью согласен со своим товарищем:



я хожу на работу, потому что мне нравится то, чем я занимаюсь.

— *Пожалуй, это идеальная работа! Поведайте нам еще один секрет успеха, расскажите подробнее о Вашем рабочем распорядке?*

— Подъем в 8 утра, и через час я уже в рабочем движении. Весь день посвящаю делу, если не возникает трудностей, то к семи вечера возвращаюсь домой, к семье. 12-часовой рабочий день — это для меня норма. Конечно, при таком графике уделять доста-

точно внимания близким людям удается не всегда, но я стараюсь компенсировать недостаток времени. Примерно четыре раза в год я беру по неделе отпуска и отправляюсь путешествовать с семьей.

— *И, завершая нашу беседу, прошу Вас дать совет начинающим бизнесменам.*

— Я бы посоветовал начинающим предпринимателям получить качественное образование и грамотно взвесить все «за» и «против». В наше время очень тяжело

стартовать, ведь практически все ниши заняты. Есть смысл выходить на рынок только с уникальным торговым предложением. При этом нужно уметь мыслить нестандартно, а также находиться в кругу единомышленников (одному начинать бизнес сложно). Горите своим делом, работайте за свою идею. Только тогда может получиться что-то стоящее.

Беседовала
Наталья АЛЕКСАНДРОВА

КОММЕНТАРИИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ:



Сергей АСТАХОВ,
заместитель директора
по логистике:

— В компании я уже около 20 лет. Прекрасно помню те времена, когда в штате числилось всего 10 человек. Мы развиваемся, открываем новые рабочие места. Сейчас нас уже более 170. Это отличный показатель. На своих складских площадях мы используем только современное оборудование и технику, применяя новые технологии в работе. Мы обладаем собственным автопарком в количестве более 20 единиц. Заботясь о своих сотрудниках, мы постоянно стремимся улучшить условия их труда, что позволило нам сформировать коллектив высококвалифицированных работников складской службы и службы доставки. Все это позволяет нам быть одним из лидеров на рынке, осуществляя качественное обслуживание клиентов.

Галина ТЮРИНА, руководитель
отдела закупок и учета
товародвижения:

— Я работаю в компании уже 17 лет — с самого начала ее основания. Это мой второй дом. У нас отличный коллектив, все службы непрерывно взаимодействуют между собой, делая одно общее дело. Результатом является доверие и уважение наших партнеров и клиентов. Мы непрерывно следим за ситуацией на рынке и обновляем ассортимент в соответствии с потребительским спросом на продукцию.



Екатерина ВЕТЧИНОВА,
главный бухгалтер:

— Вот уже 15 лет я работаю в торговой компании «Гулливёр». Как и мои коллеги, провожу здесь основную часть своего дня. За это время мы все научились выстраивать правильно рабочие отношения внутри коллектива, находить компромиссы

и решения даже в самых сложных ситуациях. Мы доброжелательно относимся клиентам, помогаем им и обеспечиваем грамотный документооборот.



Марина ТРУБИНА,
финансовый директор:

— Я пришла в компанию на должность оператора по выписке документов, а теперь возглавляю финансовую службу. Наш коллектив, как большая семья. Благодаря материальной и нематериальной мотивации работать хорошо и комфортно здесь каждому сотруднику. У нас никто не остается без заслуженного внимания.

Павел ЛАРИН,
коммерческий директор:

— Мы в компании постоянно учимся. Сегодня именно повышение профессионального уровня персонала является залогом развития бизнеса. Обучение проходят как представители руководящего звена, так и рядовые сотрудники. Хочу отметить, что на работу мы часто принимаем людей без опыта. Мы обучаем молодых специалистов, растим профессионалов внутри компании.



Татьяна ИСАКОВА,
начальник отдела
по финансовому контролю:



— Компания для меня — это вторая семья, уверенность в жизни. Здесь мы не только работаем, но и получаем дополнительное образование, развиваемся как личности, повышаем уровень профессиональных знаний. Руководство уделяет особое внимание корпоративной культуре: мы периодически выезжаем на соревнования, участвуем в конкурсах, одним словом, отдаем предпочтение активному отдыху в кругу своих коллег.

❖ Салон паркета



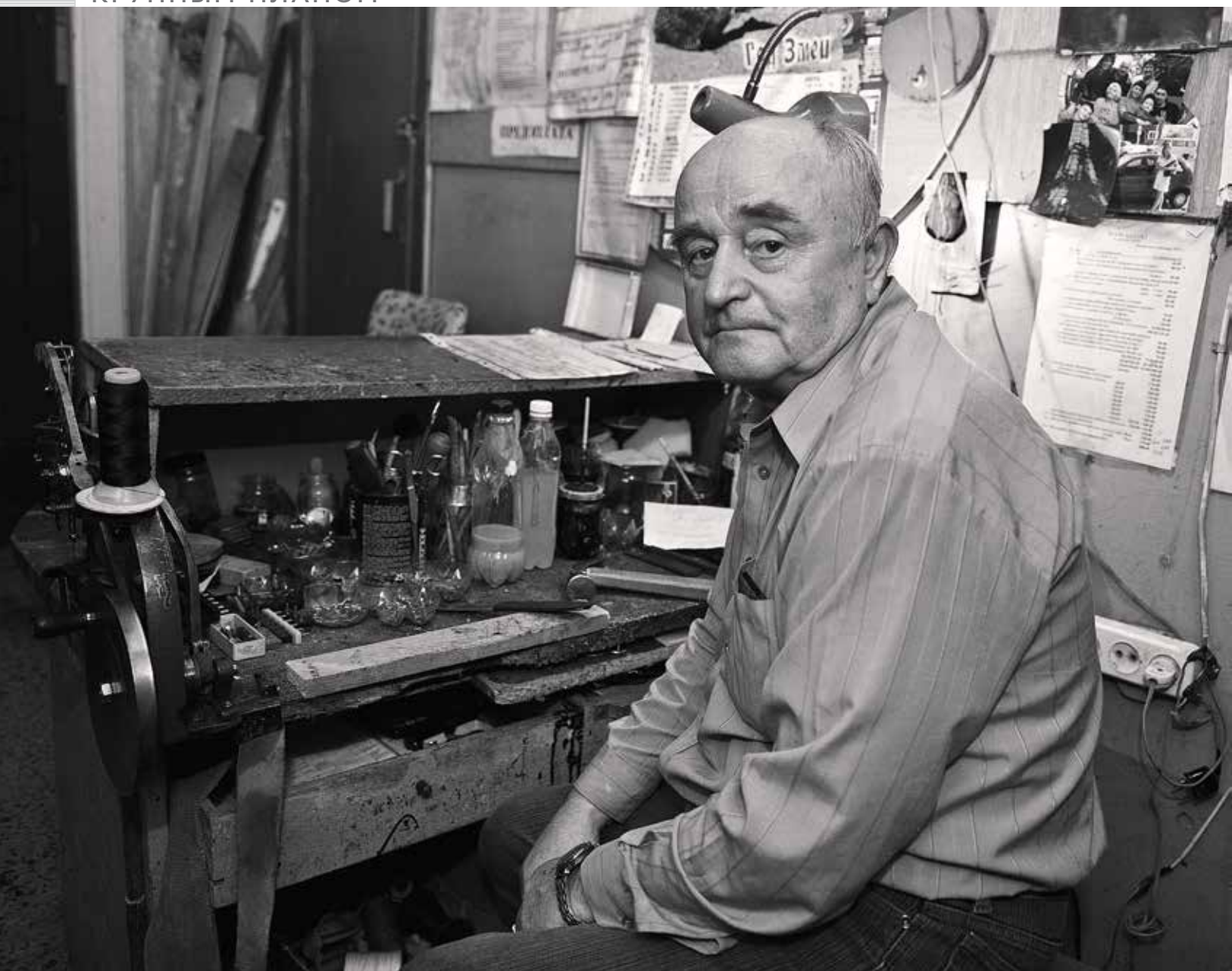
С ДНЕМ ГОРОДА!

ул. Арсенальная, 29

тел. 72-30-20

www.dots.4br.ru

e-mail: salon_parketa@mail.ru



Подошвы больше **не меняют**

Крохотную комнатку обувщика Александра Федоровича Грибанова в «Брянских банях» не сразу и найдешь. Поначалу кажется, что Федорыч, как он сам просит себя называть, должен тут скучать без дела. Но нет, клиенты тянутся сюда. Пусть и ремонт обычно мелкий — набойку поставить, шов зашить.

— Подошвы нынче никто не меняет, — вздыхает старый мастер, — невыгодно, такой ремонт стоит 800 рублей, тогда как за тыщу можно купить новую пару.

Федорыч четверть века в обувном деле, официально он на пенсии, но про-

должает трудиться. Жена не возражает, дело нравится, да к тому же — на людях! С гордостью говорит, что рекламаций на его работу не бывает. В советское время трудился на брянской фабрике индпошива, но не выжила фабрика. Разошлись мастера по точкам, плюс новые специалисты появились незнамо откуда. По мнению Грибанова, обувных точек сегодня в Брянске не меньше 60, каждый мастер зарабатывает тысяч по 15–20 в месяц, так что больше миллиона рублей горожане ежемесячно тратят на ремонт обуви.

Грибанов с презрением относится к дешевой обуви. «Научились каблучки делать из оргалита, вы представляете?» — возмущается он. Но отмечает, что все же остались в Брянске настоящие мастера. Лукин на Новостройке шьет отличную обувь для танцев, Парфенов со Второго Брянска со своими мастерами замечательно шьет на заказ. У Парфенова обувь перекупают и с наценкой на рынках перепродают.

«Мир такой обуви не видел», — убежденно говорит старый обувщик.

Фото Владимира ХРОМЕНКОВА

МЕТАЛЛОПРОКАТ для производителей

В Брянском регионе представлена крупная металлотрейдинговая компания ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром». Филиал является надежным связующим звеном в цепи дистрибуции металла между производителями и конечными потребителями.

ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» — ведущая российская металлотрейдинговая компания по поставкам арматурного, фасонного, листового, трубного и сортового металлопроката производства крупных комбинатов СНГ. Масштабное присутствие компании в регионах РФ обеспечивает филиальная сеть, в которую входят 47 подразделений. Филиалы выгодно расположены в промышленно развитых центрах юга и северо-запада РФ, Черноземья, Поволжья, Сибири, Урала и Дальнего Востока, Казахстане. Стальной прокат отгружается потребителям с региональных складов и напрямую от производителей.

Компания оказывает потребителям услуги первичной обработки металла. В сервисных центрах установлено 12 типов современного высокотехнологического оборудования. Производственные мощности способны переработать 800 тыс. тонн стали в год. Единые стандарты работы филиалов гарантируют региональным потребителям индивидуальные и выгодные условия сотрудничества и оплаты.

По результатам рейтинга ведущих российских производителей и трейдеров черных и цветных металлов (подготовленном ИИС «Металлоснабжение и сбыт») в первом полугодии 2014 года ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» занял первое место в десятке лучших торговых домов производителей.

Владимир ГРИБАНОВ,
директор Брянского филиала ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»:

— Брянское подразделение располагает полностью укомплектованным розничным металлоцентром и предлагает потребителям широкий ассортимент стального проката и трубной продукции. Для оперативной отгрузки металлопродукции в филиале есть парк грузоподъемных механизмов и собственный парк автотранспорта. Кроме того, компания предоставляет широкий спектр услуг по металлообработке:

- правка, гибка, резка в размер арматуры, проволоки и прута;
- производство объемных армокаркасов;
- раскрой плоского проката на гильотинных ножницах, широкоформатная резка стального листа;
- плазменный и кислородный раскрой металлопроката, изготовление заготовок и закладных деталей любых геометрических форм;
- порезка длинного проката любого сечения.

Начиная с 2012 года, Брянский филиал компании в три раза увеличил объем металла на складе — от 3000 до 8000 тонн неснижаемого остатка,



обновил автопарк, расширил парк станков металлообработки. Расширяется рынок сбыта, в том числе путем выхода на рынок Беларуси, предлагаются услуги металлопроцессинга региональным предприятиям стройиндустрии.

Валерий ГОДУНОВ, заместитель директора по производству:

— Главным ценным активом предприятия являются его сотрудники, имеющие многолетний опыт и высокую квалификацию. Вместе мы образуем единую по духу и сплоченности команду, ориентированную на клиента, поддерживающую репутацию лучшей металлоторгующей компании в регионе. Приоритетом в работе филиала является, в первую очередь, охрана труда и промышленная безопасность. Никакой бизнес и никакие результаты не стоят жизни и здоровья людей.

Максим БОРИСЕНКО, коммерческий директор:

— Сильные стороны нашей компании — это широкий ассортимент, запас продукции, высокий менеджерский сервис, ориентация на клиента и наличие дополнительных услуг, а также многолетний опыт работы. Если измерить в годах стаж работы с металлом всех сотрудников коммерческого отдела, то мы получим более 150 лет бесценного опыта и знаний, которые сейчас используются при работе с клиентами. Брянский филиал ЕВРАЗ Металл Инпрома знают как ответственного, надежного и стабильного партнера. Постоянно улучшая продукты и услуги, мы укрепляем долгосрочные отношения с потребителями. Растущие из года в год продажи это убедительно доказывают.

ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»

г. Брянск, ул. Сталелитейная, 14

Тел. 8 (4832) 78-31-23, 78-31-22, 78-31-21

emi.bryansk@evraz.com, www.evrazmetall.ru

Коллектив Брянского филиала ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» от всей души поздравляет жителей Брянска с Днем города!

С каждым днем Брянск становится красивее и уютнее, благоустраивается исторический центр, строится удобное современное жилье, ремонтируются дороги, развивается инфраструктура. Реализуются проекты, которые меняют внешний вид города и качество жизни в нем в лучшую сторону.

Желаем всем в День города мирного неба, новых успехов в созидательном труде на благо любимого Брянска, крепкого здоровья, благополучия и счастья. С праздником!

Директор Брянского филиала ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» Владимир ГРИБАНОВ

Татьяна ИНОЗЕМЦЕВА, директор гимназии № 2 с углубленным изучением иностранных языков, Заслуженный учитель России:

Вторая гимназия — это особая аура и верность иностранным языкам

Чем измеряется эффективность работы того или иного образовательного учреждения? Конечно, прежде всего, цифрами. Сколько медалистов, какой процент качества знаний и успеваемости, сколько выпускников поступили в престижные вузы и так далее. Можно не сомневаться, по всем этим показателям вторая гимназия на высоте. Поэтому мы решили поговорить с Татьяной Васильевной Иноземцевой немного о другом — об особом духе бывшей 16-й школы, ныне гимназии № 2.



— *Татьяна Васильевна, во вторую гимназию всегда шли «за языками». Сохранился ли многолетний профиль учебного заведения?*

— В будущем году учебное заведение будет отмечать свое 80-летие. С момента открытия школы № 16 и до сегодняшнего дня оно развивается в русле глубокой языковой подготовки детей. Мы единственная школа в городе и области, где преподавание английского языка ведется с 1 класса по 11, а с 5 класса начинается изучение второго иностранного языка (немецкий и французский). Каждый ученик, начиная с первого класса и до 11, планомерно овладевает английским языком. С пятого класса добавляется второй язык — немецкий или французский по выбору. Результаты обучения второму языку не уступают английскому. Так как дети привыкают заниматься языком с первого класса, то изучение немецкого или французского проходит легко и, я бы даже сказала, изящно, без трудностей. У нас есть классы различного профиля — гуманитарные, физико-математические.



Но углубленное овладение языком проходит во всех классах без исключения.

— *Насколько важно, как Вы считаете, в современной жизни получить в школе серьезную языковую подготовку?*

— Интерес к языкам у детей огромный. Радует, что есть понимание того, что иностранный дает в жизни большие возможности. Зная языки, можно в буквальном смысле слова изменить свою судьбу. Если профессия будет связана только с языками — это хорошо. Если знание языка сопровождается другой специальностью — инженера, врача или иную — это уже особый шарм. Во многих престижных ВУЗах, куда успешно поступают наши дети, проводится тестирование на знание английского. Совсем недавно встретила выпускника гимназии, работает на БМЗ. Так вот он рассказал, что был в Германии с представителями завода, принимал там новый станок. Отличное знание языка очень помогло в общении с партнерами. Некоторое время назад гимназия получила письмо от руководства Военно-морского училища в Санкт-Петербурге с благодарностью за выпускника гимназии. Знание языка позволило ему побеждать на олимпиадах среди военных учебных заведений. Наши выпускники работают в крупных компаниях международного уровня: «Боинг», «Нестле» и так далее.

— *Как говорят, славу школе приносят не только ее ученики, но и учителя. Расскажите про педколлектив гимназии.*

— Я очень люблю свой коллектив: и опытное поколение педагогов и молодежь. Работаю во второй гимназии директором больше 20 лет и всегда нам везло на творческих, умных, умеющих найти общий язык с ребятами педагогов. У нас трудятся больше 20 преподавателей иностранных языков, в несколько раз больше, чем в обычной школе — замечательные наставники. То же самое могу сказать обо всех преподавателях учебного заведения — изумительные люди. Авторы уникальных идей, организаторы интересных проектов, идейные вдохновители.



ли множества мероприятий, поездок, конкурсов, фестивалей. Всех не перечислишь. Можно назвать мою оценку субъективной, но дети не ошибаются. Во второй гимназии ребята любят своих учителей. И эта любовь взаимна.

— *Как Вы думаете, почему во вторую гимназию стремятся попать учиться со всего города?*

— Не ошибусь, если скажу об особой ауре, которая царит в стенах учебного заведения. Она создавалась десятилетиями, и мы стараемся ее поддержать. Конечно, задача школы — учить и мы нацелены на подготовку гимназистов к серьезной, интеллектуальной работе. Но рамками учебных планов и федеральных образовательных стандартов жизнь учебного заведения не ограничивается. Мы много ездим по стране и миру, участвуем в программах обмена. Несколько лет участвовали в международной олимпиаде по астрономии космоса в Индии. Причем, были там уникальной командой из России, так как знания по астрономии и физике успешно сочетались со знанием английского языка. Астрономия — хобби гимназии № 2. Бывший ученик, ныне профессор Бауманки Димиденко А. подарил школе телескоп. Сейчас налаживаем сотрудничество с големьской школой с углубленным изучением немецкого языка, стремимся, чтобы жизнь нашей гимназии была яркой, насыщенной, интересной.



Татьяна КРИЦКАЯ,
учитель информатики, лауреат премии
Президента РФ



Аркадий БРУК,
учитель английского языка

В гимназии многие годы сохраняется атмосфера творчества. Мы весьма театральное учебное заведение. Не представляем учебный год без собственных театральных фестивалей и походов в театры. Каждый месяц каждый класс с удовольствием едет на спектакли. Очень много экскурсий по области, по стране. Дети должны получать не только знания, но и общую культуру, познавать мир. Купаться в море в дальнем зарубежье это замечательно, но показать то удивительное, что есть рядом — еще лучше.

— *Мне показалось, что гимназии № 2 присуща некая камерность, может, в силу того, что она размещается в небольшом здании старой постройки?*

— И это недалеко от истины. Первый корпус еще довоенный, с высокими лепными потолками. Нам немного тесновато — более 800 учащихся — но прием сокращать не хочется. Учебный процесс налажен таким образом, чтобы ученики и учителя не испытывали неудобств. Занятость классных кабинетов расписана по секундам. Много внимания уделяем дизайну учебного заведения, благодаря поддержке городских властей и помощи родителей гимназия стала уютной, красивой и современной, оснащена современной техникой, позволяющей использовать инновационные технологии в обучении и воспитании.

— *Расскажите о втором корпусе гимназии, в котором учатся малыши.*

— Это целый мир, созданный за 20 лет в здании бывшего детского сада для самых маленьких гимназистов. Там познают мир ученики 1-2 классов, я считаю, что у первоклассников должны быть особые условия обучения. Там удивительно красивые классы, много современного оборудования, свой небольшой садик во дворе, игровая площадка. Два года назад обустроили в начальной школе суперсовременную спортивную площадку опять же благодаря пониманию и помощи родителей. Но главное, что дает обособление 1-2 классов — создание ауры творчества и постепенного вхождения в школьную жизнь.

В этом году прием в школу был очень интересным. Многие наши выпускники привели в гимназию уже своих детей. Приятно, когда говорят «я отдам своего ребенка только в нашу школу». Обратите внимание, в «нашу школу». Это значит, что семья единомышленников под названием «Гимназия № 2» будет жить.

Беседовала Ирина МАЛОВА

Просто так русские не улыбаются



Иностранцы в России дружно отмечают одно: русские на улицах редко улыбаются. Ответа чужеземцы до сих пор не ведают. Зато во многочисленных путеводителях по России сообщают, что наши соотечественники мрачны в силу некой таинственной особенности загадочной русской души. И это недалеко от истины.

Мало кому известно, что отечественные ученые давно уже разобрались в этом вопросе. И уверяют: не мрачные мы. Наоборот, в основном, веселые, жизнерадостные, остроумные. Но в быту — не улыбающиеся. Потому что у нас не принято улыбаться в большинстве тех случаев, когда иностранцы улыбнутся обязательно.

Принципиальное отличие, выражаясь научным языком, коммуникативного поведения их и нас выявил доктор филологических наук, специалист по когнитивной лингвистике профессор Воронежского государственного университета Иосиф Стернин. Исследование ученого так и называется — «Улыбка в русском коммуникативном поведении».

Вот что подметил профессор:

1. Мы не улыбаемся из вежливости. Иностранцы улыбками приветствуют друг друга. Мы же считаем такие их улыбки дежурными — неискренними. А то и подозрительными — вдруг задумали недоброе и скрывают свои истинные намерения?

К тому же у нас вообще не принято улыбаться незнакомым. Равно как и автоматически отвечать улыбкой на улыбку. Или улыбаться, случайно встретившись с кем-то взглядом. Как в США. Мы же привыкли отводить взгляд. Увидев адресованную себе улыбку, наш человек

чаще всего хмурится, потому что начинает мучиться в догадках: «Мы что, знакомы?» Или, наоборот, расценивает улыбку как приглашение вступить в контакт. Кстати, может, мы не улыбаемся еще и потому, что и сами опасаемся: вдруг незнакомец или незнакомка полезут знакомиться.

2. Мы не улыбаемся, совместно глядя на маленьких детей или домашних животных. У американцев такое ми-ми-ми принято. Ты просто обязан умильно улы-



баться. Иначе будешь считаться злобным идиотом. А у нас не принято. Наверное, в силу все того же: умильные улыбки считаются неискренними.

3. Мы улыбаемся только тем людям, к которым лично расположены. Русская улыбка, в отличие опять же от западной, демонстрирует тому человеку, которому она адресована, что улыбающийся относится к нему с личной симпатией. А к незнакомым людям нет личного расположения. Да и не может быть

4. Мы улыбаемся, когда у нас хорошее настроение. Иностранцы могут улыбаться лишь для того, чтобы поднять настроение собеседника, чтобы сделать ему приятное, чтобы поддержать. Таких функций, как считает Иосиф Стернин, у русской улыбки нет. Если русские кому-то улыбаются, значит, они действительно хорошо относятся к этому человеку, а сами при этом находят-

рзным делом. Мы полагаем, что серьезные люди должны быть серьезными. Иначе уважительного отношения к себе они не дождутся. Поэтому мы видим: не улыбаются пограничники, таможенники, чиновники на рабочем месте — как крупные, так и мелкие, гаишники.

Не улыбаются и дети на занятиях, но им чаще всего просто не дают. По наблюдению профессора, одно из самых распространенных замечаний учителя в российской школе: «Что улыбаешься, пиши!»

6. Каждая наша улыбка должна быть обоснована. Русский человек не будет улыбаться просто так, потому что знает: причина его улыбки должна быть понятна окружающим. Если она непонятна, окружающие могут начать серьезно беспокоиться. И задавать вопрос: «Чё улыбишься?!»

7. Доволен жизнью? Тогда можешь улыбаться. Мнение Стернина:

«Достойной — и фактически единственной — причиной для улыбки в русском общении признается текущее материальное благополучие улыбающегося». В этой связи профессор вспоминает

знаменитый призыв Дейла Карнеги «Улыбайтесь!» И приводит обычную реакцию на него русской аудитории: «Чему улыбаться? Денег не платят, вокруг одни проблемы...»

Ученый обращает внимание на слово «чему». И делает вывод, что русское сознание не воспринимает улыбку как адресованную «кому», не видит в ней коммуникативного смысла. Но относится к ней как к сигналу того, что улыбающийся — «в шоколаде». А если нет, то давно известно: «Смех без причины — признак дурачины».



КСТАТИ.
Сатирик Михаил Задорнов называл «дежурную» американскую улыбку хронической, а Михаил Жванецкий говорил, что американцы улыбаются, как будто включены в сеть.

ся в приподнятом настроении. Кстати, для поднятия собственного настроения у русских улыбаться тоже не принято. Общественное мнение это, как правило, осуждает. Женщина, к примеру, легко может услышать вслед: «Ее муж бросил, семеро детей по лавкам, а она ходит зубы скалит».

5. Не принято улыбаться, если ты занят се-

Михаил ПАЖИТНОВ



Для тех, кто не в курсе, наши реки питаются, главным образом, талыми снеговыми водами и лишь на 15–20 процентов — дождевыми и грунтовыми. А все, думаю, помнят малоснежную прошлую зиму и малый паводок.

Брянску еще повезло, что стоит он на большой реке, и вода в Десне выше города, где водозабор, чистая. Между прочим, экономический кризис 90-х и закрытие многих брянских предприятий существенно повлиял на экологию воды и в лучшую сторону. Как мне рассказывала эксперт-эколог, обнаружилась прямая зависимость между деятельностью заводов и чистотой Десны, в которой опять раки появились. Так, спад производства на БМЗ на 40 процентов уменьшил вполтину загрязнение Десны. Другой момент: большинство предприятий резко уменьшили потребление воды из артезианских скважин для своих нужд. На некоторых брянских предприятиях, вроде «Термотрона», смогли перейти на обеспечение водой в замкнутом цикле. Что не смогла сделать власть, заставили сделать законы экономики.

Мало воды

Вот мы и пережили лето. И пусть было оно жарким, но страхи не сбылись: больших пожаров на Брянщине не случилось, прошли дожди во второй половине августа, как по заказу. И все же мало было воды, очень мало: на полштыка лопаты землю дождями не промоchило, ручьи пересохла.

С одной стороны, в сравнении с областями соседями, где воду уже дают по часам, на Брянщине дела обстоят относительно неплохо. Территория области покрыта густой речной сетью — 125 рек с общим протяжением 9 тыс. км. Есть мнение, что в области с началом нового века даже остановилось падение горизонтов подземных вод.

И все-таки всерьез эту проблему широко никто в последние годы не обсуждал. К слову, на территории области насчитали около тысячи пробуренных и брошенных скважин. В 2006 году комитет по экологии и природопользованию Брянской областной Думы даже принял решение по ликвидации и консервации брошенных скважин, но средств на эту работу в бюджете так и не нашли.

Поменялась власть, изменились проблемы. К тому же, обнаружилось, что воды у нас пока хватает.

Все и успокоились.

Сергей КУПРИАНОВ



ТЕХНОЭЛЕКТРОМОНТАЖ

ГОРИЗОНТАЛЬНО-НАПРАВЛЕННОЕ БУРЕНИЕ (ГНБ)

Компания «Техноэлектромонтаж» оказывает услуги по горизонтально-направленному бурению (ГНБ), которое дает возможность бестраншейного строительства, ремонта и санации подземных инженерных коммуникаций в условиях плотной жилищной застройки, под оживленными автотрассами, железными дорогами, экологически ценными объектами, памятниками архитектуры. ГНБ выполняется специализированной бригадой высокой квалификации с использованием современных буровых установок американского производства.

Технологические возможности ГНБ:

- строительство трубопроводов из полиэтилена и стали на расстоянии до 1000 метров без выхода на поверхность максимальной глубиной до 25 метров;
- диаметр укладываемых трубопроводов от 25 мм до 1000 мм;
- территориальное расположение объектов возможно в г. Брянске, Брянской области, а также в других городах России.



Преимущества ГНБ:

Уменьшение сметной стоимости строительства трубопроводов за счет

- отсутствия затрат на проведение восстановительных работ;
- сокращения сроков производства работ и объема организационно-технических согласований в связи с отсутствием необходимости остановки движения всех видов наземного транспорта;
- значительного сокращения количества привлекаемой тяжелой техники и рабочей силы;
- уменьшения риска аварийных ситуаций и, как следствие, гарантия длительной сохранности трубопроводов в рабочем состоянии;
- отсутствия необходимости производства работ по водопонижению в условиях высоких грунтовых вод.

г. Брянск, пер. Осоавиахима, д. 3А
Тел.: 8 (4832) 300-030, факс: 8 (4832) 777-430
e-mail: info@tem32.ru, www.tem32.ru

«СВЕНСКАЯ ЯРМАРКА» шагает в ногу со временем!

Сеть домашних супермаркетов «Свенская ярмарка» — это особый стиль работы, позволяющий быть ближе к покупателем, экономить их время и всегда быть в тренде.



ГЛАВНЫЙ ВЫБОР ДЕЛАЕТ ПОКУПАТЕЛЬ

На сегодняшний день на рынке существует множество товаров, которые выделяются уникальным вкусом, дизайном упаковки или новизной продуктов. Как же среди этого многообразия сделать правильный выбор, что предложить потребителю? «Мы всегда предоставляем право выбора нашим покупателям — это широкая линейка продукции, множество новинок и дегустаций. Следим за изменениями их предпочтений и оперативно корректируем ассортимент, тем самым предлагаем то, что действительно нужно посетителям супермаркетов», — отвечает на данный вопрос генеральный директор сети Тамара Николаевна БУДАРИНА.

ПРЕДЛОЖИТЬ ТО, ЧТО НУЖНО

«Свенская ярмарка» следит за новостями и тенденциями в мире, старается раньше других предложить популярный продукт. «Еще 8 лет назад, когда открылся наш первый супермаркет на Литии мы были первыми, кто продавал жителям Брянска охлажденное мясо, продукцию собственного производства — то, без чего невозможно представить современный супермаркет», — вспоминает Тамара Николаевна.

Для тех, кто следит за своей фигурой, в супермаркетах «Свенская ярмарка» представлен огромный выбор продуктов для поддержания формы и даже диетические сладо-



сти: шоколад, мармелад и многое другое. Ценителей правильного питания ждет в аквариуме рыба кармут, диетическое мясо которой по вкусу можно сравнить только с угрем или семгой. Для заботы об окружающей среде на полках сети супермаркетов появилась экопосуда, которая не засоряет природу.

Свенская ярмарка применяет разнообразные нестандартные решения в оформлении супермаркетов, открывает покупателям удивительные возможности использования привычных вещей. Например, в супермаркете на Новостройке внутри торгового зала оборудовано мини-кафе, где можно не торопясь насладиться чаем и попробовать вкусную выпечку собственного производства и сладости. В супермаркете в Сельцо покупатели сами отмеряют из красивых бочонков в пакеты нужное количество круп и макаронных изделий.

ВКУСНО, КАК ДОМА

Более 1000 рецептов продукции собственного производства на любой вкус каждый день радуют покупателей и облегчают жизнь домохозяйкам. Всегда свежие, красиво оформленные салаты, горячие блюда и выпечка стали визитной карточ-

кой «Свенской ярмарки». Удивить своих гостей изысканностью праздничного стола покупатели могут сделав специальный заказ, а повара-виртуозы воплотят любую кулинарную фантазию в жизнь, будь то рулет из птицы с омлетом, или огромный свадебный каравай.

ДЕРЖАТЬ МАРКУ

Забота о покупателях выходит в «Свенской ярмарке» на новый уровень. Качественная продукция по доступной цене появилась на полках супермаркета под собственной торговой маркой. Под солнечной эмблемой выпускаются крупы, сахар, мука, кофе, пакеты для запекания и многое другое.

Как получился такой уникальный, отличающийся от всех дру-

гих подобных торговых сетей супермаркет? Генеральный директор «Свенской ярмарки» Тамара Бударина не устает повторять — успех создала и создает команда, коллектив. Каждый трепетно и с интересом выполняет свою работу, следует миссии компании и ценит своих покупателей. **Т!**



ПОЗДРАВЛЕНИЕ

Дорогие жители Брянска! Искренне и сердечно хочу поздравить вас с 17 сентября — Днем города! Желаю, чтобы теплая атмосфера этих праздничных дней, несмотря на осень, подарила отличное настроение и незабываемые впечатления! Пусть наш город будет цветущим и красивым, а жизнь каждого — счастливой и благополучной!

**Генеральный директор сети домашних супермаркетов
«Свенская ярмарка» Тамара БУДАРИНА**

ASTI

Ресторан «Asti» приглашает

15 сентября в самом центре Брянска на бульваре Гагарина, 28 открывается новый ресторан «Asti». Есть мнение, что успех ресторана зависит от двух составляющих — места и кухни.

Что касается места, то в Брянске, пожалуй, трудно найти вариант лучше: историческая площадь, некогда называвшаяся Сенной, рядом парк имени А.К. Толстого.

Ресторан выгодно отличает новый подход к кухне и сервису. Здесь решили уйти от пафоса и неоправданно высоких цен. В «Asti» убеждены: гость должен платить за качество блюд, а атмосферу и радушие мы ему дарим.

Соотношение цена-качество приятно удивят посетителей. При этом планируемые цены выглядят демократичными. Интересна форма подачи блюд. Ожидается

любопытная линейка фирменных джемов, для приготовления которых используются только натуральные ягоды и фрукты.

Каждые четверг-субботу вас ждут программы ресторана с живой музыкой и приятными сюрпризами. В октябре появится караоке с профессиональной аппаратурой в отдельном зале, который можно забронировать для своих друзей, близких и приятно провести время.

Посетителей приглашают на вкусные бизнес-ланчи с 12 00 до 16 00, меню которых будет обновляться каждую неделю.

Тел. 31-99-99

Ризотто с тыквой и рулетом из курицы с кедровым орехом и травами



Карпаччо из свеклы с салатом из бекона и лисичек со сливочным сыром



Свинина в соусе деми глянс с тушеными овощами



Салат из раковых шеек с соусом гуакамоле



Чизкейк с персиком и миндалем



Шоколадный фонтан



Летом в деревне

Вместе с родителями веселая молодая компания три недели провела в маленькой деревеньке Чистое, до которой только от райцентра надо было пилить сорок км на авто. Абсолютно дикое место. Что запомнили наши герои, чему удивляются городские дети, оказавшись на природе? Вот — ответы на вопросы: Саня (16 лет), Катя (12) Илюша и Костик (по 10), Степа (7) и Васек (5 лет).

МОЕ САМОЕ ЗАМЕЧАТЕЛЬНОЕ ВОСПОМИНАНИЕ

«Это как я в озере плавал. Правда, я пока не очень хорошо плаваю» (Васек). «Было весело. Хотите, расскажу мой любимый короткий анекдот? Это так: Ежик в каске» (Илюша). «Утренние купания с мамой в озере и песни с мамой под гитару» (Саня). «С ведома, но без участия взрослых четвером, на квадроцикле и лошади через лес мы ездили в соседнюю брошенную деревню, на другое озеро. И даже ночевали там одни, в избушке. Прошел дождь, дорога была ужасная, но добрались. Было очень весело» (Катя). «Со взрослыми мы ходили в настоящий поход и жарили сосиски на костре» (Костик).

В ЧИСТОМ Я ВПЕРВЫЕ УЗНАЛ...

«Как выглядит Зорька. Раньше я никогда не подходил к лошадям, а здесь каждый день кормил ее яблоками» (Васек). «Мы ходили через овраг в соседний двор собирать куриные яйца, с разрешения хозяйина. А петухи нас от кур — их там много — и яиц отгоняли, им наши дела не нравились» (Катя). «Мы там дежурили, по очереди посуду мыли после еды. Очень много посуды» (Степа). «Здесь я нашел тайник, но что за тайник, я не скажу: это тайна» (Илюша).

ЗДЕСЬ Я НАУЧИЛСЯ

«Прыгать с пирса в воду к маме. И еще — искать грибы в лесу» (Васек). «Водить квадроцикл и запрягать лошадь, ездить верхом. Однажды долго не могла уздечку на Зорьку надеть, — та сопротивлялась. Два раза Зорька убежала к подруге в соседнюю деревню за восемь километров, и мне пришлось отправиться за ней и возвращать ее обратно» (Саня). «Научилась скакать на лошади галопом. И никто за мной не присматривал особо» (Катя). «Здесь я научился разбирать какие грибы хорошие, а какие — плохие, папа мне показывал» (Степа).

О СВОИХ ТОВАРИЩАХ СКАЖУ

«Эти мальчишки, они были такие громкие! Ну, а девочки, Катя с Соней, слишком долго и громко сплетничали по ночам у нас, на чердаке» (Саня). «Мои товарищи во всем мне помогали» (Костик). «Мне нравятся большие и веселые компании. В Чистом была именно такая» (Катя). «Мои товарищи — самые лучшие» (Илюша).



ОКАЗАЛОСЬ, ЧТО НА ПРИРОДЕ...

«Меня все время тянет залезть на дерево, и повыше» (Степа). «Мы с Марфой ловили рыбу на пруду, но ничего не поймали. Не клевало» (Васек). «Главное здесь — это невероятные запахи, и вообще чувства становятся светлее» (Саня). «Слепни много хуже комаров, вот что я вам скажу» (Катя). «Не знал, что на озере бывают волны. Я думал: это только на море так» (Костик).

БОЛЬШЕ ВСЕГО Я ОГОРЧИЛСЯ...

«В прошлом году мы отвязывали веревки и угоняли плот — пирс метров на сто от берега, а в этот раз не получилось. Обидно. Очень весело было плавать до плота» (Катя). «А рыба не клевала, хотя я специально слепней для нее ловил. И бобра я не увидел» (Степа). «Это когда Степа с Илюшей от меня убежали и не хотели со мной играть» (Васек). «Читала книги по школьной программе, и странное чувство было, когда дочитала „Что делать“ Чернышевского. Жаль, что кончился роман, и больше ничего с героями не произойдет. Там у Веры Павловны такая была бурная личная жизнь. Папа удивлялся, что я вообще этот роман прочитала, сказал, что его никто не читает. А мне понравилось, правда!» (Саня). «Мой лучший друг Савелий обещал приехать. Он младший брат Сони, Катиной подруги. Соня приехала, а Савелий не приехал» (Костик). «Очень огорчился, когда сказали, что пора уезжать» (Илюша).

Подготовил Юрий Васильев

ТУРИЗМ



Туры в разные страны мира
с вылетом из Москвы и Минска.
Вылеты в Грецию из Брянска.

Туристическая компания
«Клуб Путешественников»
Пр-т Ленина, 8а
Тел. 66-34-25
E-mail: club_travels@mail.ru

25%
КРОВАТИ В ПОДАРОК

**DESIGN
MY LIFE**



ИНТЕРЬЕРЫ ДЛЯ ДОМА | HOME COLLECTION



г. Брянск:

- ул. Красноармейская, д.128, МЦ «Мебель&Дом», тел. 62-04-92
- ул. Бурова, д. 22, ТЦ «Гипермаркет 2x2», тел. 56-25-70
- ул. XXII Съезда КПСС, 19, тел. 58-81-65

www.dmi-group.ru | 8-800-555-00-85

Реклама. Ди Эм Ай. ДИЗАЙН МОЕЙ ЖИЗНИ. С 1 по 30 сентября 2014 г. потребителю предоставляется скидка в размере 25% на весь ассортимент кроватей при покупке спальни направления COMFORT от 30 000 руб., направления EVOLUTION – от 50 000 руб. Подробности на сайте www.dmi-group.ru или по телефону федеральной справочной службы: 8-800-555-00-85.

**d.
mi**
ДЯТЬКОВО



Лаунж Бар «Буржуа» зажигает звезды!

В последний летний день несмотря на дождь на улице погода в Лаунж Баре «Буржуа» была по-настоящему жаркой. На большой сцене белого зала проходил финальный этап конкурса «Засветись! Зажги свою звезду!» Идейным вдохновителем и организатором творческого проекта стал Лаунж Бар «Буржуа».

Лаунж Бар «Буржуа» — еще раз доказал свой необычный формат развлекательного заведения для любителей эксклюзивного отдыха проведением конкурса «Засветись! Зажги свою звезду!» То, что обычно считается делом отделов культуры и ДК, придумали и с блеском воплотили в жизнь в «Буржуа». В трех комфортных залах с роскошным интерьером два месяца собирались гости, которые болели за участников конкурса, попутно наслаждаясь шедеврами европейской кухни от шеф-повара — ученика знаменитого Давида Дюссо. Проект старто-



вал первого июля, желающих блеснуть своими сценическими талантами было так много, что в финал после шести отборочных туров вышло 30 участников! Видео каждого выступления было доступно в интернете. Голосовали за исполнителей непосредственно гости в зале и посетители сайта Лаунж Бара.

Жюри предстояла нелегкая задача — выбрать лучших из лучших. В роли судей выступили многочисленные спонсоры проекта, которые не только с удовольствием слушали и смотрели выступления, но с не меньшим удовольствием готовили подарки победителям. Спонсоры проекта вручили финалистам конкурса серьезные презенты — подарочные сертификаты, денежные призы и пожелали всем участникам верить в свою звезду!

Спонсоры проекта «Засветись! Зажги свою звезду!», судейская коллегия конкурса:

- Генеральный спонсор конкурса — фабрика мебели «Царь-Мебель», генеральный директор Александр БЕЛОДЕД • Мясоперерабатывающее производство «От Суханова», генеральный директор Сергей СУХАНОВ
- Туристическое агентство «БОН ВОЯЖ», генеральный директор Светлана РАТАНОВА • Институт красоты «Ямайка», руководители Борис и Наталья РЮМИНЫ • Женский фитнес-клуб «Фрау-Класс», руководители Наталья ВИТОШКО, Ирина ИНЮТИНА • Лаунж Бар «Буржуа», директор Оксана ХОМУТОВА
- Салон-парикмахерская «Гриммерка», директор Екатерина ЛАРИНА.





Сергей СУХАНОВ,
генеральный директор
мясоперерабатывающего
производства
«От Суханова»:

— Каждый отборочный тур стал настоящим праздником таланта, эмоций, отличного настроения и зажигательных выступлений. Безусловно, такие проекты нужно поддерживать и мясоперерабатывающее про-

изводство «От Суханова» и дальше будет это делать. Следите внимательно за афишей, участвуйте в следующих творческих конкурсах от Лаунж Бара «Буржуа» и радуйте зрителей своим сценическим талантом.

Александр БЕЛОДЕД,
генеральный директор
мебельной фабрики
«Царь-Мебель»:

— Мне как руководителю очень приятно, что компании «Царь-Мебель» предоставилась почетная возможность стать генеральным спонсором проекта «Засветись! Зажги свою звезду!» Важно, что много творческих, талантливых жителей города смогли проявить себя на сцене гостеприимного Лаунж Бара «Буржуа». Победители, лучшие из лучших, получили свои награды. Поздравляю финалистов и организаторов проекта!



Светлана РАТАНОВА,
генеральный директор
туристического агентства
«БОН ВОЯЖ»:

— Туристическое агентство «БОН ВОЯЖ» с удовольствием выступило спонсором проекта «Засветись!» Мы приветствуем все, что касается творчества, возможности раскрыть свои таланты. Очень необычно для нашего города, что организатором конкурса выступил Лаунж Бар, это придало изюминку проекту и привлекло к нему внимание. Мы рады подарить победителю финала конкурса путешествие в Турцию на восемь дней.



ром конкурса выступил Лаунж Бар, это придало изюминку проекту и привлекло к нему внимание. Мы рады подарить победителю финала конкурса путешествие в Турцию на восемь дней.



Оксана ХОМУТОВА,
директор
Лаунж Бара «Буржуа»

— Лаунж Бар «Буржуа» — это веселые, увлекательные тематические вечеринки каждый день. Мы решили продолжить тему творчества и позитива проектом «Засветись! Зажги свою звезду!» Желающих показать свои способности оказалось так много, что мы поняли — такой конкурс был нужен. В отборочных турах, проходивших на большой сцене в белом зале Лаунж Бара приняли участие около ста самодельных артистов. Участники выступали в абсолютно разных жанрах: пели, танцевали, читали стихи, играли юмористические скетчи. Мы уже решили, что следующий творческий конкурс начнется в феврале 2015 г. Сцена и профессиональное сценическое оборудование «Буржуа» позволяют реализовать проект на высоком техническом уровне. Первого октября наших гостей ждет еще одно красочное фееричное действо — второй сезон «Караоке Батл». Он пройдет на большой сцене белого зала.



Алексей СТАРИКОВ,
победитель конкурса
«Засветись! Зажги свою
звезду!»:

— Первые три тура я пропустил, потом решил испытать судьбу и принять участие в проекте. После исполнения песни из репертуара группы

«Звери» вышел в финал с композицией «Небеса» из репертуара Валерия Меладзе. Все получилось на «отлично», удалось стать победителем. Конкурс очень нужный, место проведения очень удачное. Большое спасибо Лаунж Бару «Буржуа» за организацию проекта и возможность проявить себя перед зрителями. Очень приятно получить в качестве приза путешествие в Турцию от туристического агентства «БОН ВОЯЖ» и возможность вернуться с новыми интересными впечатлениями.

ЛАУНЖ-БАР «БУРЖУА»

г. Брянск, Бежицкий район, ул. Олеко Дундича, д. 5
(ост. «Северная»). barburzhu@mail.ru
Администратор: +7 (4832) 52-76-86, +7 (900) 360-30-30
Факс: +7 (4832) 52-78-70

Отомстить



1 О том, что Зосимов бросился под поезд, я узнал из письма товарища.

Костик среди прочих новостей сообщил из армии, что случилась в Брянске вот такая ерунда, но отчего и почему, совершенно непонятно. С Зосимовым они были в соседях, даже отчасти приятели, но все же Зосимов был на год младше, а год разницы в школьной юности — это очень много. Да и потом, Костика в армию забрали, Сашка остался в Брянске. Потерялись в пространстве и времени.

В то время я второй год учился в столице. Моя студенческая жизнь в институте, который находился в трех минутах ходьбы от Красной площади, получилась совершенно необыкновенная. Новые друзья, замечательные встречи. Провинциальные, скорее даже поселковые, воспоминания теперь выглядели чем-то мелким и маловажным. Это как маленькая станция, где на минутку остановился скорый поезд. Остановился, ничего значительного не высмотрел и горделиво понесся дальше. Вот и я тогда ощущал себя примерно таким скорым поездом. И потому, если уж совсем честно, ну что мне этот Зосимов, которого я толком и не знал? Разве что вместе играли в школьной сборной по баскетболу? Худой, молчаливый, высокий и до странности для таких лет аккуратный парень. Пробор, как у артиста, по стрелкам было видно, что брюки гладит каждый день. Да, вспомнил, он еще восемьсот метров хорошо бегал. Кстати, важная черточка к характеру. Восемьсот метров в беге — очень непростая дистанция, там важно, в первую очередь, умение терпеть. Многие из наших просто до финиша не добежали, — в конце концов, ведь не чемпионат мира. А он, молодой, получается, очень терпеливым был.

Помню, тогда я удивился невероятной, страшной новости, однако, вскоре о ней и позабыл: да, жалко, да жутко, но все это было теперь слишком далеко от меня. И много лет прошло, целая жизнь за горочку укатилась, когда с Костином мы вновь свиделись после долгого перерыва. И за столом, вынесенным из нашего дома к старой яблоне, вдруг взялись перебирать и вспоминать старых школьных знакомых.

Кто-где, кто-как. Дошла очередь и до Зосимова.

— Вы же с ним, помню, вместе в школу ходили, можно считать, друзья, — сказал я. — Ты должен был про него все знать.

— Да не были мы друзьями, — неожиданно смутился добрейшей души Костик. — Это с тобой я разговоры разговаривал, а с Сашкой просто соседствовали. И вообще, получается, что я о нем ничего не знал.

Почти ничего. Странный парень. Спросишь о чем-то, а он улыбнется и молчит.

— Ну, и зачем ты с ним водился?

— Мы на рыбалку с ним вместе ходили.

Помнишь, тогда еще в нашей речке пескари водились? А ход чехони в мае помнишь? Мы с Сашкой с моста ее дергали. По тридцать штук зараз.

— Ну, и при чем тут чехонь?

— Не знаю, просто вспомнилось, А так — жили в соседях. Ну, заходил Сашка ко мне иногда, брал журнал «Уральский следопыт» почитать. Помнишь, был такой классный журнал про приключения? А вот меня в свой дом он никогда не звал. Они вообще как-то закрыто жили, без гостей. Смешно, но вот деталь — не поверишь, у них даже петух был молчаливый. Все петухи орут за светом, о своих героях заявляют, а зосимовский помалкивает. Отец Зосимова был машинистом, известный человек, с орденком. Про него даже в областной газете написали. Но характер имел невозможный. Гордец. Поздоровается на улице, а он хмуро посмотрит на тебя как, на пустое место, и мимо пройдет. Из глухой деревни в город приехал. И вот, с одной стороны, вырвался, поднялся, дом у нас на поселке от железной дороги получил, а с другой, полагаю, он считал, что все равно поднялся недостаточно. Отцу моему однажды в случайном разговоре так и признался, мол, сильно жалеет, что самому выучиться не удалось. И тут же сообщил, что сын Сашка от жизни должен добрать то, что он сам не добрал, пусть по-пластунски, но обязан в большие люди выползти.

Я запомнил эту фразу только потому, что отец такому признанию сильно удивился. Помнишь, разве в ту пору мы думали о какой-то карьере? О девочках мы думали и больше ни о чем. Ну и слово «выползти» поразило. Согласись, странно звучит? Так что, как теперь задним числом понимаю, Сашке в силу поставленных отцовских задач жилось несладко. Батя гнобил, строил его по любому поводу. Мать у Сашки была безответная, в чем-то коричневом всегда ходила, только в огороде, через плетень ее, молчаливую, и видел. А батяка в это время ломал единственного сына Сашку, как тонкий кустик, по несколько раз на дню.

— Бил, что ли?

— Если бы. Он просто ел Сашку поедом. Представляешь, этот орденосец хренов малого в девятом классе как-то даже на колени поставил, заставил прощение просить.

— Да ладно. И что он такого сделал?

— Сашка не сказал. Он вообще про это случайно проговорился и добавил, что по-

сле школы намерен сразу в армию свалить. И уж больше домой не вернуться.

— Ну и что?

— Получается: не успел.

2 В тот вечер мы вспомнили многих. Вспомнили красавца Ленчика, все считали, что будущее его будет ярким и значительным. А Ленчик спился к тридцати годам и погиб: по пьянке из-за ничтожного карточного долга был забит до смерти в подсобке Ирмаша. Вспомнили Зиночку-снегурочку, в которую мы оба немного были влюблены. Стала наша Зиночка оптиком, очки делает, плюс двух девчонок удачно изготовила и выглядит бесподобно. Вспомнили умницу Тоню и ее беспримерную, на всю жизнь, любовь к Витьку. Ничего не вышло из этой беспримерной любви. Но что такое — загадка! — рассмотрела Тоня в «тюлене» Витьке, коль до сих пор носит в бумажнике его фотографию? Вконец истерлась старая карточка. Или Шамшин, который теперь семенами на рынке торгует. Толстый, усатый, в очках с мощными линзами два раза в день бредет туда и обратно со своей сумкой-тачкой, по сторонам не глядит, ни с кем не здоровается. Один так и живет, ну еще — комнатная собачка. Кто бы такое, помня молодого Шамшина, мог предсказать? Как странно все сложилось.

Хотя почему странно? И, когда я смотрю из нынешних седых лет на свою наивную, простодушную юность, один и тот же вопрос не дает покоя. Ах, если б знать, как все потом повернется и случится? Ведь тогда было б, кажется, достаточно одного хорошего разговора, толкового совета, и как многое, думается, удалось бы поправить и изменить. Но где вы все, далекие товарищи мои? Ну почему из нашего возраста, на который не выпало войны, в мирное-то время начисто выкошены столь многие? И как глупо. Ну, вроде тишайшего Вовика. В свои двадцать бестолковых лет он брел домой по дороге и к случайной компании у костра подсел. От поднесенного стакана отравы не отказался, хотя непьющий был. А только всех этих четверых у костра через два дня на кладбище и отнесли. Мишку сосед-недруг зарубил, богатырь Женик в сильнейшем подпитии упал лицом в лужу на улице и захлебнулся. В луже! И так далее. Так что бедный Зосимов в этой скорбной очереди на тот свет только по случаю оказался первым.

Зосимов-старший очень рассчитывал, можно сказать, очень большие ставки делал, что Сашка поступит в институт именно на инженера-железнодорожника. Ну, и чтоб далее — шаг за шагом к звездам. На родительские собрания сам ходил. Си-

дел за первой партией, здоровенный, как слон, дядька в бостоновом костюме, вопросы по программе задавал. Да только сын его надежд не оправдывал. Ученые давалось туго: троечник. То ли сам не хотел, то ли не получалось, — кто знает? Классная руководительница Инга Семеновна с осторожностью рекомендовала отцу, чтобы тот вначале сынка в техникум отправил, дескать, так надежнее будет, но тот был непреклонен. Объяснял: мы, Зосимовы, ничем других не хуже. А кто спорит?

Для меня до сих пор непостижимым остается ответ на вопрос: кому какую, по жизни, надо планку перед собой ставить? По всем мудрым книжкам, вроде, надо всегда стараться бы прыгнуть выше головы! Это и есть развитие, это и есть движение вперед. Все так, да только если бы ты только один бежал по дороге жизни. Но, вон сколько других толкается рядом, и среди них многие удачливее, сильнее. И будь ты даже записной отличник-разотличник, чаще всего на ухабистых дорогах жизни это достижение не главное. И вот у одних странным образом все или почти все получается, даже жен каким-то чудом им удается отыскать славных и верных. А вот у других, что ни тронь, везде — заграда. И обычно эти бедолаги, как в черном космосе с юности в вечном одиночестве. Ах, как нужны им советы и ответы. И вот весь мир перед ними, а некого спросить.

Да, а еще я вспомнил, ну, конечно, вспомнил про этого Зосимова, что он на свою беду вдобавок отчаянно влюбился в шестнадцать лет. Такую вот учинил невероятную глупость. Ведь совершенно непонятно, что делать тебе в шестнадцать лет с безнадёжной любовью. Сердце жжет, выхода никакого нет, и ничему хорошему такая любовь не учит. Его избранницей, понятно, стала первая красавица класса. Помню эту девочку, по мне — так ничего особенного, только нос драла выше меры. Она занималась в необычной по тем временам секции — стреляла из лука. И вот, получается, ради забавы, знаем мы эти штучки первых красавиц, пустила стрелу Сашке прямо в сердце. Она — побаловаться, а он — все всерьез. Записочки писал, пытался девочку после школы провожать под насмешки всего класса.

К слову, позже эта красавица трижды выходила замуж, и, между прочим, каждый раз удачно, с улучшением жилищных условий. Ну, а Сашке ничего не подфартило, только сердце обожгло. Наверное, эта неудача стала еще одним звончком в повороте истории, о которой тогда еще никто не ведал.

Замечу вам, в то время, кто из себя хоть что-то представлял, все спортом очень увлекались. На любые соревнования рвались. Помню, на первенстве туристов мы смогли палатку за четырнадцать секунд поставить, полмесяца на школьном дворе тренировались. Ну и все вечера — в спортзале. У нас школьная сборная по баскетболу была неплохая, первые места в районе брали. Тот же Ленчик, помню, мячи в кольцо двумя руками сверху отгружал, никто в районе так больше не мог.

Назвали мы себя «Черными молниями», чего уж там скромничать — это я сам тогда придумал. Неплохо, правда ведь! Форму для команды тогда нам купить было не на что. И мы сговорились о следующем. Набрали буквально копеечных пакетиков с анилиновым черным красителем и в индивидуальном порядке, сами, на дому в тазах и кастрюлях выкрасили свои майки в черный цвет. Помню, мама долго мне тогда за погубленную кастрюлю выговаривала. Но о какой несчастной кастрюле вообще могла идти речь, когда на кону стояла такая красота. Ни у кого больше не было такой формы. Девчонки просто умирали, глядя на нас в черных майках, это абсолютно точно. Сашка тоже был в нашей команде, но, молодой, выходил обычно лишь на замену. К тому же был он паренек слишком деликатный, а в баскете, если ты не толкаешься, за место в штрафной не бьешься, — затопчут, завалят, а вот толкаться Сашка как раз и не умел. Его пихнут, — он и покатится. И смех, и горе.

Наш капитан, поселковый боец Юрка Лягин, данным обстоятельством весьма огорчался и все пытался молодому воину важнейшие уроки преподавать.

— Ну что ты, как нюня! Как кисейная барышня! — в азарте кричал он Зосимову на тренировках. — Бейся! Не уступай!

Но где там!

А самое обидное, на этих тренировках Сашка демонстрировал хорошие, порой просто замечательные дальние броски по кольцу. Глаз у него был верный. Да только в игре, в борьбе это все куда-то исчезало.

Лягин был жилист, невысок, и, казалось бы, к баскетболу не очень подходил. У него рост, к слову, был, как у знаменитого тогда Арменака Алачачяна — 176 сантиметров. И этих сантиметров на площадке, как ни странно, ему вполне хватало. По площадке он метался, как тигр, никого и ничего не боялся.

Была у него, кстати, особенная фишка. Горяч был невероятно. И при броске, порой, как заклинание, повторял: «Я знаю! Я верю! Я попаду!» Это было б смешно, если б он не попадал в кольцо из самых невероятных положений.

Помню, поехали мы на игру в Бежицу. Тогда это была как чужая страна. Большая школа, огромный, не сравнить с нашим сараем, спортзал, народищу набилось. Перед игрой Юрка со странным весельем всех предупредил, что местная шпана обещала нам паяльники начистить, если выиграем. Ну, чисто по понятиям.

— Ну и как поступим? — уточнил он, глядя на нас своими кошачьими и дерзкими глазами.

— Уроем, — ответил со скамейки за всех Сережка, наш флегматичный центр нападения ростом 191 сантиметр, у которого ладонь была с приличную сковородку. — Уроем, ну а потом — по обстоятельствам.

Ну, и бились, вам скажу, мы тогда повзрослому. Очень серьезными бойцами ока-

зались эти бежицкие. То мы уходили вперед в счете, то они. Незадолго перед финальным свистком Юрке в кровь разбили голову. Судья увел его с площадки. Вышел на замену Сашка. Мы проигрывали всего одно очко. И нужен был один точный бросок, только один. Вот Зосимов поставили заслон, вот вывели на точку, его любимую и счастливую.

— Ну! — рычал со скамейки Юрка с окровавленной повязкой на голове. — Ну, давай! Зосимов бросил мяч, но по кольцу не попал. Мы проиграли.

...Год спустя Зосимов не поступил в институт. Засыпался. Отцу в неудаче не признался. В вузе начались занятия, и вот утром он будто бы отправлялся в Бежицу, в институт, а действительности шел куда глаза глядят, обычно на речку. И так день за днем, и с каждым днем ситуация выглядела все хуже и безнадежнее. Тогда, видно, и решился.

Что характерно, задуманное он учинил будучи совершенно трезвым. И тем горше думать, тем жалче этого несчастного одинокого мальчика, который так и не смог рассмотреть ничего стоящего в этом огромном бескрайнем мире, ничего такого, ради чего надо жить. И как он смог вырастить у себя под сердцем такую боль, такую невозможную обиду. А дорога-то от нас всего в пяти минутах ходьбы, и один за другим мимо нас несутся и несутся поезда.

Говорили, что, желая покрепче отомстить, он надумал броситься именно под отцовский поезд. Даже записку оставил «Спасибо тебе, батя». Но прыгнул под другой, старого машиниста Лукашова, который, к слову, жил через три дома от них и никакого касательства к этой истории не имел.

Ошибся Сашка, не ту строчку, видно, прочитал в расписании.

Юрий ФАЕВ



С праздником!

Дорогие земляки, поздравляю вас с Днем города! Сегодня уже трудно представить, что было время, когда этого праздника не существовало. Пусть же он и дальше способствует единению брянцев.

Тысячелетняя история Брянска знает немало славных и трагических страниц. Но, помня о прошлом, мы должны думать о будущем. Примите, друзья, самые теплые пожелания добра и благополучия, крепкого здоровья и счастья.

С Днем города, любимый Брянск!

Вячеслав ЗЕНЦОВ, директор КСК «Путевка»

«М-Стиль» — территория стиля и моды

Многие из нас выбирают верхнюю одежду исходя из того, что носить ее придется не один год. На выбор нужной вещи — дубленки или куртки — порой уходит несколько дней. С сетью салонов «М-Стиль» приобрести красивую, стильную и удобную зимнюю и демисезонную одежду намного проще. «М-Стиль» — это богатый выбор зимней и верхней одежды из натурального меха и кожи.



Осень и зима — самые главные сезоны, когда верхняя одежда становится незаменимым атрибутом женского и мужского гардероба. А сентябрь — лучшее время, чтобы присмотреть себе роскошную шубу из норки или бобра, дубленку или полушубок из мутона или меховой жилет. Сеть салонов натурального меха и кожи «М-Стиль» работает на рынке верхней одежды более 10 лет и круглый год предлагает покупателям новейшие разработки дизайнеров и модели самых последних тенденций мира натурального меха и кожи. Салон сотрудничает с крупнейшими и известными российскими и зарубежными фабриками-производителями. Обновление ассортимента проходит каждую неделю.

«М-Стиль» — один из самых больших по площади и ассортименту салонов верхней одежды в городе. В торгово-выставочном

зале на 150 квадратных метрах представлены десятки вариантов качественной одежды на межсезонье и зиму — классические и эксклюзивные, для покупателей любой комплекции, любого возраста и самого широкого размерного ряда. Если есть сомнения при выборе модели, то продавцы-консультанты с удовольствием ответят на все вопросы относительно качества меха и кожи, а также помогут подобрать лучший вариант одежды. «М-Стиль» — это салон, в который из сезона в сезон постоянные покупатели приходят целыми семьями. Круг тех, кто выбирает для себя «М-Стиль», постоянно расширяется.

Салон одним из первых в городе много лет назад стал предлагать покупателям товар из меха из кожи в беспроцентную рассрочку. Если в данный момент достаточно количества средств для покупки шубы

«М-СТИЛЬ» — ЭТО:

- богатый выбор шуб и верхней одежды из меха и кожи;
- приемлемые цены;
- гибкая система скидок;
- возможность покупки в рассрочку;
- опытные продавцы-консультанты;
- высокое качество обслуживания.

или дубленки нет, то воспользоваться таким предложением очень удобно. Ведь известно, что лучше купить качественную вещь в рассрочку, чем из соображений дешевизны довольствоваться сомнительным мехом от малоизвестных фирм. В салоне всегда действует дисконтная система и заманчивые ценовые предложения по прошлосезонным коллекциям со скидкой до 70 процентов.

Салон натурального меха и кожи «М-Стиль»

г. Брянск, ТД Тимошковых (Бежица), 1 корпус, 1 этаж, 8 (4832) 51-15-78
ТД Тимошковых (Советский район), ул. Красноармейская, 71, 2 этаж, 8 (4832) 58-61-14

Ресторанная империя «Смак-Групп» в Брянске набирает обороты



«Смак-Групп» была создана на базе нескольких точек общественного питания в ТРЦ «Бум-Сити». За весьма короткий срок под крылом компании получили развитие восемь новых проектов разного формата. Это современный фаст-фуд, представленный местными брендами («Хуторок», «Мама Чолли», «Изюм»), кафе-суши «Тако», крупнейшие федеральные сети «Шоколадница», «Планета Суши», «IL Патио» и совсем молодой, но невероятно востребованный у жителей Бежицкого района развлекательный комплекс «Панорама». Еще более грандиозные планы впереди: Брянск ждет открытие первого заведения крупнейшей сети японских ресторанов и суши-баров «Евразия». Опыт работы согласился поделиться генеральный директор компании **Андрей АНДРЕЯНОВ**.

— Андрей, что ждать жителям города от нового заведения?

— «Евразия» является одной из успешных сетей в Санкт-Петербурге. Основную часть меню составляют блюда узбекской и японской кухни. От других этот ресторан отличают невероятно выгодные для клиентов специальные предложения. Например, дисконтная программа, позволяющая постоянным гостям экономить

«IL Патио», «Планета Суши», «Шоколадница» стали для жителей Брянска привычными местами для семейного отдыха и встреч с друзьями. А все благодаря тому, что два года назад этим занялся сильный игрок на рынке ресторанных услуг — ООО «Смак-Групп». Заведения компании представляют в Брянске самые популярные кухни мира. На сегодняшний момент в холдинг входит пятнадцать действующих проектов.

СМАК
group
bar • club • restaurant

до 80 % от стоимости блюда. Открытие запланировано на конец сентября — начало октября. «Евразия» разместится на улице Фокина, по соседству с нашей «Шоколадницей». Мы создадим круглосуточный комплекс с современным интерьером. Поддерживать непринужденную легкую обстановку будет диджей. В такой уютной атмосфере люди смогут встречаться и общаться в любое удобное время за чашечкой кофе или вкусной едой.

— Под управлением ООО «Смак-Групп» находился известный ночной клуб «RED BAR». С чем было связано решение его закрыть?

— Клуб завершил свое существование на пике популярности. Проблема в том, что мы не открывали данную площадку. Она нам досталась с уже сформированной аудиторией и определенной репутацией. Но мы работаем в другом формате, мы нацелены на высокое качество и положительный имидж. При этом предприятие было востребованным и приносило хорошую прибыль, но компания приняла решение отказаться от проекта. Деньги любой ценой — это не для нас! Каждый наш проект является лицом команды и предприятия в целом.

— По какому принципу вы выбираете ресторанные сети для развития в Брянске?

— Мы рассматриваем только самые успешные бренды, которые пользуются популярностью. К сожалению, пока мы не можем сравнивать доходы жителей Брянска со столичными, поэтому

не каждому, даже хорошему, ресторану можем здесь дать зеленый свет. В первую очередь, ориентируемся на возможности потребителей. Хочу заметить, что цены на аналогичные позиции в «Шоколаднице», «Планете суши» или «IL Патио» в Брянске значительно ниже, чем в Москве.

— С какой главной проблемой пришлось столкнуться при открытии предприятий по франшизе?

— Большие трудности возникли с подбором сотрудников. Потребовалось значительно расширить штат за счет активного привлечения линейного персонала. Мы несем серьезные обязательства перед франчайзером, в том числе и в вопросах квалификации сотрудников. Каждый работник должен быть специалистом с презентабельной внешностью, чтобы не подрывать имидж бренда. К сожалению, в Брянске люди неохотно соблюдают стандарты. Часть сотрудников пришлось заменить.

— Сегодня вы довольны своими сотрудниками?

— Со временем у нас подобралась очень дружная молодая команда с общими целями и задачами. Вряд ли бы что-то получилось без сплоченных отношений в коллективе, поддержки и взаимопонимания. К слову, компания существует всего два года, а штат уже вырос в 5 раз! Сейчас нас более четырехсот человек. В команде есть люди, которые работали в наших точках общественного питания еще в советское время и уходить не планируют. Если мы даем обещание, то обязательно его выполняем, поэтому персонал нам верен.

— Как компания мотивирует сотрудников?

— Многие из тех, кто уходил от нас, потом вернулись. Главное преимущество



нашей компании — стабильность. Именно этот критерий очень важен сегодня, когда в стране складывается непростая экономическая ситуация. Мы предлагаем персоналу официальное трудоустройство, достойную оплату труда в срок, полный социальный пакет. Не случилось ни разу, чтобы сотрудники почувствовали какие-либо финансовые трудности. Кстати, заработная плата у линейного персонала в регионах сегодня выше, чем в Москве.

— **Предлагаете ли вы работу студентам?**

— Конечно. Когда студенты приходят работать в наши рестораны, они находятся на самой первой ступени своей карьерной лестницы. Именно тут ребята получают драгоценный опыт, составляют планы на будущее. Мы всегда готовы поддержать молодежь, предлагая как постоянную работу, так и временную, на период учебы. Даже если студент готов работать всего два дня в неделю, менеджеры обязательно сделают ему интересное предложение.

— **И каковы требования к новым работникам?**

— Активная жизненная позиция, желание развиваться и зарабатывать. Конечно, приветствуется профильное образование, но мы всегда готовы выделить средства на обучение перспективного сотрудника. Отсутствие опыта работы в ресторанном бизнесе не является помехой. Все сотрудники, работающие на франшизных предприятиях, прошли специальное обучение в Москве.

Компания остро нуждается в специалистах, которые готовы развивать свой потенциал.

— **Реально ли вырасти из официанта до управляющего рестораном?**

— Все зависит от того, какие цели ставишь перед собой. Многие сотрудники в нашей компании достигли должности руководителя подразделения еще до тридцати лет. Нужно качественно работать, быть всегда на высоте, и только тогда будут ощутимые результаты. Я сам начинал свой карьерный путь в семнадцать лет с помощника официанта и за три года вырос до должности генерального директора. Последние десять лет я возглавляю крупные ресторанные холдинги.

— **Поделитесь планами компании на следующий год?**

— Перед компанией стоит серьезная задача по увеличению количества предприятий в два раза. Мы стремимся быть первыми в своей нише на рынке и со временем начать развитие проектов в области.

Беседовала Татьяна ЕЖОВА



Нас не догонят

Факторы личные, семейные сегодня становятся более значимыми, чем какие-то мегаглобальные исторические. Благополучие ребенка зависит сейчас, в первую очередь, не столько от того, что происходило в стране, сколько от событий в конкретной семье.

Кому-то досталось много родительского принятия, внимания. Причем тут далеко не все сводится к объективным фактам: был на пятидневке или не был. Кто-то был на пятидневке, но родители ухитрились в оставшееся время окружить ребенка вниманием, дать ему чувство защищенности. А с кем-то мама дома сидела и еще 25 нянь-гувернанток, а ребенок при этом ничего не получил.

Перелом в сознании стал происходить, когда родители начали долго — до трех лет — сидеть дома. Эти нынешние родители — дети конца 80-х. Как раз они сейчас создают семьи, рожают детей. И эти люди — назовем их «новые родители» — добрее. Они более внимательны к детям, к их потребностям, у них больше внутреннего ресурса. В связи с этим дети в таких семьях, с одной стороны, более открытые, а с другой — более чувствительные. У них нет необходимости в раннем возрасте терять уязвимость и закрываться коркой. Что, правда, не всегда нравится, например, государственным учреждениям.

Прежде все строилось на том, что ребенок к моменту похода в школу или в детский сад уже научался отсоединяться от своих потребностей, отращивал мощную дистанционную защиту: «Это не со мной, это не я чувствую, я не чувствую». И, с одной стороны, такой ребенок менее требователен к взрослым, потому что в каком-то смысле он на них поставил крест. Они не существуют в его картине мира. С другой стороны, у таких детей чувства словно чуть-чуть притушены, и они, конечно, для массовых учреждений удобнее. Но другой вопрос — это цена, которую они платят.

Дети нового века будут, как минимум, разными. У них будут меньше выражены поколенческие черты. Но опять-таки это будет, если опять чего-нибудь не случится. Потому что никто не застрахован от событий, которые всех уравнивают. И тогда всех накрывает шоковыми травматическими переживаниями, которые все это разнообразие стирают. Все становятся похожими, появляется портрет поколения. В норме не должно быть никакого портрета поколения, в норме все люди разные.

Сейчас время сравнительного благополучия, материального, социального, и люди могут заниматься обустройством своей жизни, обустройством своей семьи. Когда-то все ремонты делали, как сумасшедшие. Потом, следующим этапом, задумались про отношения. К детям стали внимательны. Я думаю, что если у нас и дальше были бы благополучные годы, это дало бы постепенно и дальнейшие качественные изменения. Обычно на следующем шаге люди начинают обустривать социальную, гражданскую реальность вокруг себя, что тоже частично уже



начиналось. Добровольцы ездят на пожары, занимаются еще какой-то гражданской активностью.

То есть сначала обустроили квартиру, убрали облупившуюся краску со стен, наклеили виниловые обои, унитаз заменили на новый. Потом подумали: «А что это мы с мужем как кошка с собакой?» Попробовали договориться. «А что это я на ребенка ору?» Попробовали не орать. Потом уже следующим этапом: «А что это тут у нас вокруг происходит?» Так идет постепенное обустройство мира вокруг себя. Но отката все же не избежать, потому что социальная ткань меняется медленно, и нам сытых лет не хватило.

Думаю, сейчас мы в преддверии очень глубокого кризиса. Прежде всего, экономического, но изменения будут и социальные, и политические. Конечно, буря пугает, но духота и застой тоже на нервы действуют.

Вывод: надо беречь ресурсы, прежде всего отношения с друзьями, родственниками. Это люди, которые могут поддержать, которые могут прийти на помощь, независимо от чьих-то мнений или разницы во взглядах. Нужно взять за правило не ругаться с людьми из-за глупостей, из-за поверхностных вещей. Важно не терять голову, понимать, что есть более глубокие вещи, чем твоя позиция, твой максимализм. Сейчас это не уместно. Потому что человек может иметь позицию, которая нам не нравится, но при этом быть хорошим человеком, то есть иметь схожие представления о помощи, о поддержке, о солидарности, о том, что не нужно делать гадостей. Таких людей надо держаться, независимо от того, согласны мы с ними по политическим вопросам или нет.

Если вы общаетесь с детьми все время, если они слышат ваши разговоры, видят ваши чувства, переживания, они этим пропитываются. Естественно, если до 13-14 лет ребенок не слышал таких разговоров, а потом вдруг вы ему выдаете сложные рассуждения, почему вы, например, не согласны с тем-то и тем-то, то, естественно, он не будет готов это переварить. Это то, что называется «жить вместе», иметь общее понятийное поле, общий объем общения. С другой стороны, для ребенка, особенно в раннеподростковом возрасте, очень важно не противостоять группе. И одно дело, если в школе присутствуют разные точки зрения. Но если школа кондовая, и там очень четкая «линия партии», то надо десять раз подумать, прежде чем ребенка перенастраивать. Групповое давление — очень жестокая вещь. И может так случиться, что он попадет в ситуацию, которая очень глубоко его травмирует. Справиться с этим более-менее самостоятельно ребенок может начиная лет с 14-15, не раньше.

Ставить 10-летнего в противоборство с группой — это очень высокий риск.

Надо стараться быть в контакте с ребенком и надо быть готовым, какие бы чувства у него ни возникали, поддерживать его, объяснять ему, отвечать на его вопросы. Что безусловно не стоит делать, так это подвергать ребенка бомбардировке пропагандистским телевидением. Дело даже не в том, что там конкретно говорят, просто уже то, как это делается, сама интонация...

НЫНЕШНИЕ РОДИТЕЛИ — ДЕТИ КОНЦА 80-Х. КАК РАЗ ОНИ СЕЙЧАС СОЗДАЮТ СЕМЬИ, РОЖАЮТ ДЕТЕЙ. И ЭТИ ЛЮДИ — НАЗОВЕМ ИХ «НОВЫЕ РОДИТЕЛИ» — ДОБРЕЕ. ОНИ БОЛЕЕ ВНИМАТЕЛЬНЫ К ДЕТЯМ, К ИХ ПОТРЕБНОСТЯМ, У НИХ БОЛЬШЕ ВНУТРЕННЕГО РЕСУРСА.

Что мы должны делать? Мы должны быть с ребенком в его переживаниях. Разных. Что важно? Чтобы ребенок чувствовал, что он не один, пока он не может быть один. Чтобы он чувствовал, что в его столкновениях с жизнью, с миром, в его чувствах, разочарованиях, обидах мы вместе с ним. Это как в фильме «Аватар», приветствие на той планете было: «Я тебя вижу» вместо «Здравствуйте» — вот это оно.

Победа Кончиты Вурст на Евровидении, похоже, расколола общество похлеще событий на Украине. Люди стараются

не думать о том, о чем им страшно думать. Тут уж подойдет что угодно — хоть бородатая женщина. Этот трюк старый, как мир. В Средние века их привозили на ярмарки и с дураков брали деньги с криком: «Посмотрите! Бородатая женщина!»

Все растут, жизнь идет. Просто Россия только сейчас, с большим опозданием, со всякими искусственными задержками подошла к этому порогу. Впрочем, не только Россия. Судя по событиям во многих странах, мы присутствуем при очередной «весне народов», когда люди переходят порог зрелости, от инфантильности к ответственности. При этом происходит разрыв детско-родительских отношений с властью и рождение нации, народа как субъекта власти, то есть буржуазно-демократическая революция. Она прокатилась в свое время по Европе, причем во многих странах это происходило не в один присест, а несколькими волнами. У нас была только попытка, которая сорвалась. Это задача, которая не решена, и, конечно, она будет решена. В ближайшие годы или в следующем поколении — это отдельный вопрос, зависящий от многих факторов. Но куда нам деваться? Так или иначе это произойдет.

Я за то, чтобы стать хозяевами своей жизни, своей страны. И заниматься тем, что важно, а не жить этими непонятными фантомами, геополитическими соображениями, фантазиями о величии, которые не имеют никакого отношения к реальности. Был клип у группы «Тату», когда они пели: «Нас не догонят!» В машине неслись непонятно куда, но понятно, что и сами вряд ли уцелеют, и все, кто окажется у них на пути. И при этом довольные собой ужасно: нас не догонят! Это состояние подросткового неадекватности и есть состояние нашего общества.

Людмила ПЕТРАНОВСКАЯ,
семейный психолог

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

НТВ ПЛЮС

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

ТРИКОЛОР ТВ

- Российские ТВ-каналы • Официальное подключение к платным ТВ-каналам
- Приемо-передающий спутниковый Интернет
- Консультации по вопросам приема ТВ

Спутниковые антенны

Советский р-н,
пер. Гаражный, 2

66-55-40, 74-41-18, 8-960-555-77-80

дизайн-студия ШТОР ЮПИТЕР

Шторы

osind13@yandex.ru

ГЕРМАНИЯ, ИСПАНИЯ, ТУРЦИЯ

- РИМСКИЕ • РУЛОННЫЕ • БАМБУКОВЫЕ •

КАРНИЗЫ • ЖАЛЮЗИ

Удобные варианты заказа *Установка за 1 день*

Приглашаем архитекторов и дизайнеров к сотрудничеству
Дом быта, пр-т Ленина, 67, к. 113, 74-19-71, 8-915-534-96-47

Травмобезопасное покрытие для детских, игровых и спортивных площадок

МАСТЕРФАЙБР

Компания «Мастерфайбр-Десна»
ул. Бежицкая, 54, оф. 202
8 (4832) 58-92-86
8-919-195-78-94
www.mfdesna.ru

ООО «ТЕЛС» г. Брянск, ул. Фокина, 72
tells-br@mail.ru

- Прямые городские номера
- АТС для офисов и учреждений
- Системы производственной связи
- Конференц-связь с мобильными абонентами
- Оборудование IP-телефонии, ЛВС

Тел. (4832) 72-40-75 ■ Факс 59-40-33

Сотовый поликарбонат

Доставка Установка

КОМПАНИЯ ВОЛЯ
ПРОИЗВОДСТВО ТЕПЛИЦ

ООО «ТЭФ-СЕРВИС», г.Брянск, ул. Почтовая, 38, оф. 12
Тел.: (4832) 51-31-80, 58-40-27, 72-00-19

Короче говоря

СВОИ И ЧУЖИЕ

Француз — журналист в телепередаче рассуждал, чем отличаются французы от русских. Во Франции всех делят на французов и не французов, а в России — на своих и чужих. В России можно стать своим, но во Франции невозможно не французу стать французом. Никогда!

ВАСЮ ЗАБЫЛИ

Забыли маленького нашего Васю (4,5 года). Не взяли на озеро. Все большой веселой компанией пошли, а что Васи нет — заметили только на озере. Папа наскоро искупался и прибежал обратно в деревню, домой.

И вот мизансцена такая: Вася несчастный на кухне за огромным столом, глаза полные слез.

Извиняется папа, крепко извиняется, а Вася, на удивление, отвечает, что «нисе-го». Хотя видно: переживает! И тут вдруг печально откровенничает: «А Степа у меня листик с рисунком отнял».

Как? Еще и листик?

И немедля был призван к ответу Степа, семилетний добродушный богатырь.

— Степа, — сурово уточняет Васин папа.

— Ты зачем у Васи листик отнял?

— Ничего я не отнимал, — с удивлением отвечает юный богатырь. — Я у него уже много дней ничего не отнимал.

И это на сто процентов должно быть правдой, потому что всем известно: богатырь Степа врать не умеет, пока не выучился.

И теперь уж вопрос к Васе: что такое, как понимать?

Маленький мальчик поднимает кроткие глаза, вздыхает и заявляет:

— Это шутка. Я пошутил.

И покидает кухню.

Папа — в прорастации.

...В пьесах в таких случаях далее следует пометка «Занавес».

НЕ ТАМ СЧАСТЬЕ

Познакомился с результатами исследования жизни выпускников лучших американских вузов. Авторы уверяют: окончание элитных вузов не приносит выпускникам счастья в дальнейшей жизни. Многие из них даже спустя годы после окончания считающихся элитными колледжей и уни-

верситетов чувствуют себя несчастными. 39% из числа опрошенных не удовлетворены ни своей работой, ни личной жизнью, ни перспективами.

Зато выпускники вузов, считающихся рядовыми, а также люди, остановившие свою научную карьеру на степени бакалавра, чувствуют себя гораздо увереннее в своих перспективах, а также довольны своей жизнью.

Почему так? Наверно, слишком велика вера, что потом все придет само собой, а оно не приходит и не приходит.

СТАЛ ДРУГ НАШ СТЕПА
С ЦЫГАНОМ ОБСУЖДАТЬ,
КАК ПОКРАСИВЕЕ СДЕЛАТЬ
СТОЛБЫ ДЛЯ ВОРОТ У ДОМА.
«МОГУ, — СКАЗАЛ КОЛЯ,
— НАРЕЗАТЬ ЛОШАДОК,
ЕЩЕ МЕДВЕДИКОВ МОГУ
И ЛЕМУРОВЦЕВ».
— ЛЕМУРОВЦЫ? —
УДИВИЛСЯ СТЕПА. — КАКИЕ
ТАКИЕ ЛЕМУРОВЦЫ?

ЛЕМУРОВЦЫ

Коля Цыган, 30-летний мужик из соседней с нами деревни, — хороший резчик. Если б не запои, то цены б ему не было. Но и с учетом этого обстоятельства с Колей все же можно иметь дело. Замечательный мастер и работает вдохновенно.

Стал друг наш Степа с Цыганом обсуждать, как покрасивее сделать столбы для ворот у дома. «Могу, — сказал Коля, — нарезать лошадок, еще медведиков могу и лемуровцев».

— Лемуровцы? — удивился Степа. — Какие такие лемуровцы?

— Обыкновенные, — отвечает Цыган невозмутимо.

Да что ж это такое? А нарисовать, говорит заказчик, сможешь?

— Могу.

И в минуту шариковой ручкой нарисовал русского богатыря с бородой и в шлеме.

Илья Муромец! — наконец, сообразил Степа.

Лучший способ помолодеть — снова лишиться денег.

Режиссер Фрэнсис КОППОЛА

И вот сделал в итоге Цыган резные столбы с лемуровцами. Вся наша деревенька пришла посмотреть. И одобрила.

Славные получились лемуровцы.

ФИЛОСОФСКИЙ АНЕКДОТ

— Купил елочные игрушки, принес домой, а они оказались не те!

— Как это? Фальшивые?

— Да, вроде, нет.

— Треснутые?

— Нет, нет.

— Краска слезает?

— Да нет, говорю же!

— Но в чем же дело тогда?

— Знаешь, не радуют!

В БОЛЬНИЦЕ

Маришка силком оттащила мужа Петю в больницу. К этому времени он плевался кровью, и, наконец, даже сам испугался. Доктор, женщина маришкиных лет, мужика осмотрела, оформила направление в стационар и выпроводила из кабинета. Когда женщины остались одни, она вдруг стала Маришку бранить за то, что муж слишком много курит, а это при его работе сварщика — полностью исключено.

— Не бережете вы мужа, дамочка, да и профессию ему надо давно поменять. Неужели вы все это из-за денег? — с некоей брезгливостью заключила доктор.

А Петя-то по жизни — лютей алкаш, в день — бутылка самогонки, в месяц — тридцать бутылок. И не ест теперь почти ничего, потому что водка ему еду заменяет. Маришку обижает, говорит ей ужасные вещи. Разве что только не бьет.

Подруги уговаривают Маришку отослать Петю к матери в деревню, ведь квартира-то ее, она квартиру заработала. Жить с алкашом невозможно. Спят они в разных комнатах. Как мужчина он давно недееспособен. Но Маришка Петю жалеет, по-бабьи, по-русски, как только наши женщины, похоже, непонятно за что и умеют жалеть.

Да разве про все это можно рассказать чужому человеку? И потому она только сказала:

— А вы, наверно, не замужем.

Докторша осеклась и уткнулась в свои медицинские бумаги.

Юрий ФАЕВ

Мебель белорусского предприятия

Yavid®

Фасады: массив-шпон дуба

**Спальни, гостиные,
кухни, прихожие,
библиотеки**



МЕБЕЛЬ & ДОМ

ул. Красноармейская, 128
60-61-98

История с фотографией



Даешь праздник!

Это — один из моментов праздника в Брянске в 1000-летию города на стадионе «Динамо». История придуманного юбилея весьма любопытна.

В 1971 году в Брянске отметили 825-летие первого упоминания Брянска в летописи. Отметили негромко, да и то, — что это за дата, некруглая совершенно. От того праздника единственная память осталась: значок с изображением старинного брянского герба. Его, к слову, мой дядюшка Виктор Хроменков сделал, он потихоньку реабилитировал старый брянский герб.

В 80-е годы в СССР пошла мода широко отмечать юбилеи городов. Больше всех отличился Киев, который очень широко отметил 1500 лет своего основания. Конечно, полторы тысячи лет назад никакого Киева не было и в помине. На днепровских кручах только лисы и зайцы бегали, которые никак не могли быть основателями городов, однако, кого это волнует, когда на кону возможность отпраздновать порядочный юбилей? Вот тогда и в брянских властных кругах возникла идея устроить нечто похожее.

Брянский археолог-энтузиаст очень вовремя выступил с заявлением о древнем селище,

которое имело место быть как раз в девятом веке на Чашином кургане. Конечно, селище — не есть город, но это, согласитесь, вопрос узко научный. Конечно, и такой рубеж, как девятый век — очень непросто потом отпраздновать, ибо звучит слишком общо. И вот полетело из Брянска, из обкома партии в Институт истории Академии наук официальное письмо с удивительной просьбой подтвердить, ни больше ни меньше, основание Брянска в середине 80-х годов девятого века.

Свидетель тех событий мне рассказывал, что вначале бумага попала к археологу Равдиной, которая имела характер жесткий, фронтовичка. Она, говорят, страшно возмутилась антинаучному требованию официального партзапроса и подготовила огорчительную справку. Это была катастрофа, о которой случайно узнал археолог Куза, который возглавлял в Брянске от Академии археологическую экспедицию. Куза пришел в ужас. Значит, сказал он, нам тогда и трактор никогда не дадут, и студентами для раско-

пок не помогут, потому что людей обидим ни за что!

Куза убедил начальство отправить в Брянск другую справку, какую нужно, на бланке и с большой печатью. Я потом эту справку в Брянском музее видел. Солидная такая справка!

На основании этой справки брянские власти пошли с прошением в правительство разрешить празднование грядущего тысячелетия Брянска. Под абсолютно круглый, который всего раз в тыщу лет бывает, юбилей выпросили в Москве денег и к 1985 году построили в Брянске киноконцертный зал «Дружба», гостиницу Брянск, бассейн ДОСААФ и др.

Без юбилея, ни в жисть денег бы городу не дали и ничего такого у нас не построили. А так — все были рады. Чудесно юбилей отметили, центральные газеты про Брянск вспомнили, много хорошего написали.

Юрий ФАЕВ

«Брава Лингва»: учить английский с нами проще!



АНО «Брава Лингва» поздравляет жителей Брянска с началом нового учебного года и желает крепкого здоровья и успехов школьникам, студентам, и, конечно же, тем, кто получает или только планирует получать дополнительное образование. Мы очень рады встрече и продолжению работы с нашими учениками, но также надеемся на новые знакомства. Мы научим говорить по-английски всех, у кого есть желание выучить язык Байрона и Шекспира и готовность посвятить этому занятию чуточку своего времени.

ШЕСТЬ ПРИЧИН ИЗУЧАТЬ АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК В ШКОЛЕ «БРАВА ЛИНГВА»

1. Внимательные преподаватели — профессионалы своего дела — найдут подход к каждому ученику, уделят максимум внимания и помогут справиться с языковым барьером. Наши преподаватели являются обладателями международных сертификатов по методике преподавания английского языка (TKT Essentials (Teaching Knowledge Test), Cambridge ESOL, British Study Centres Teacher Training in collaboration with Oxford University Press).

2. У нас только современные коммуникативные методики с использованием новейших интерактивных технологий.

3. Мы входим в список «100 лучших школ России» в номинации «Лучшее учреждение дополнительного образования».

4. Занятия проходят в приятной обстановке. Мы никого не заставляем учиться, мы мотивируем!

5. Мы предлагаем посетить бесплатное ознакомительное занятие.

6. Мы тщательно формируем группы по уровню знаний и возрасту так, чтобы всем ученикам было комфортно заниматься и легко общаться!

ДЛЯ ДЕТЕЙ

Новейшие учебники от английских авторов разработаны специально для детей, они помогут обрести мотивацию к изучению английского. Опытные преподаватели познакомят ребят с культурой и традициями англоговорящего мира, расскажут, как живут их ровесники в других странах.

На занятиях используется интерактивная доска, которая позволяет выводить изображения, видео и даже страницы из учебных пособий на большой экран. На доске доступны самые полезные функции графического редактора. Чтобы выбрать правильный ответ в упражнении или внести исправление, ученику достаточно просто переместить информационные бло-



ки с помощью специальной ручки. Вряд ли такое ноу-хау можно увидеть в какой-либо другой языковой школе!

ДЛЯ ПОДРОСТКОВ

Программы для учеников 13–17 лет разработаны таким образом, чтобы максимально подготовить подростка к использованию английского языка во взрослой жизни. Внимание ребят акцентируют на правильном использовании грамматики, обогащении словарного запаса и грамотном письме. Именно эти знания необходимы для успешной сдачи экзаменов по английскому языку. Наше учебное пособие идеально подходит для подготовки к ОГЭ и ЕГЭ и соответствует требованиям ФГОС для средней и старшей школы.

ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ

Процесс обучения построен по графику: два раза в неделю по три часа. Такая интенсивная работа позволяет пройти новый уровень всего за пять месяцев. На занятиях в равной степени уделяется внимание четырем основным аспектам владения языком: говорению, восприятию речи на слух, чтению и письму. Мы научим понимать английский язык и изъясняться на нем правильно и уверенно.

Занятия проходят в группах от 6 до 10 человек в аудиториях с наличием аудио-аппаратуры, интерактивной доски, наглядных пособий, раздаточного материала.

Уже через месяц плодотворных занятий вы поймете, что общаться во время зарубежных поездок стало проще, а ориентироваться на местности — легче. Для вас откроются двери престижных иностранных компаний, которые требуют знание английского языка на уровне не ниже Intermediate. А главное, перед вами будут новые дороги, лишенные языковых преград!

**Приглашаем вас изучать английский язык
в школу «Брава Лингва»:
ул. Софьи Перовской, 83
тел.: 8 (4832) 67-44-06, 33-42-82
www.bravalingua.com**



Рассказы радистки

Известный брянский журналист, поэт Алексей Новицкий подготовил и выпустил изящную книжку воспоминаний своей матери, радистки партизанской бригады «За власть Советов» Тамары Новицкой. В годы Великой Отечественной она воевала в Суземских лесах.

В книжке не найти особых откровений о партизанских буднях тех лет, но в любом случае она любопытна для всех интересующихся данной темой. По словам издателя, книга уже поступила в брянские библиотеки. Тираж невелик — около ста экземпляров, и потому книжка сразу стала библиографической редкостью. Издание получилось семейным предприятием — в частности, набором и корректурой текста бабушки-разведчицы занимались и ее внучки, оно богато проиллюстрировано.

Выход книжки — пример для всех, кто хотел бы заняться благим делом — записать и издать воспоминания своих родственников, сохранить их для истории. Сегодня в Брянске это вполне возможно, и обойдется такая небольшая книжка в 100–150 рублей за экземпляр.

Записывайте воспоминания близких, друзья!

Удивительные открытия

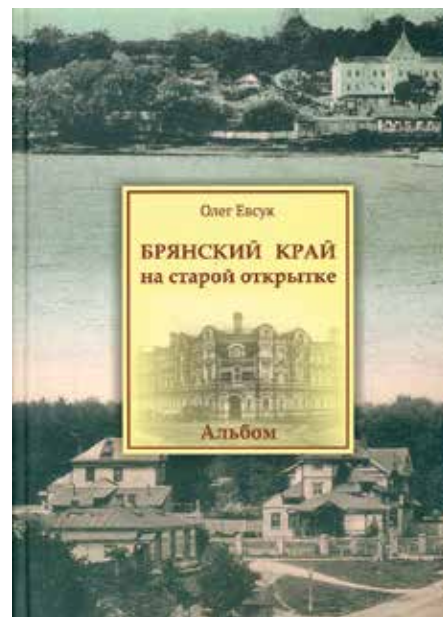
Брянский коллекционер и краевед Олег Евсук за два года реализовал издательскую программу, которая, казалось бы, под силу только институту. Вслед за альбомом старых открыток с изображением видов Брянска и Бежицы вышел в свет его новый альбом открыток брянского края.

Материалы для этого альбома автор собирал около десяти лет, но, как признается сам, книга могла бы и не выйти, если бы не дружеская поддержка и участие других брянских коллекционеров — знаменитого бежицкого собирателя Георгия Шмерина, а также Вадима Тесленко и Александра Махнюка. В поисках Евсук также помогали специалисты Орловского и Брянского областных музеев. Известный брянский историк Владимир Алексеев, к примеру, показал автору открытки, выходявшие до революции в Злынке, о существовании которых собиратели даже не подозревали. В итоге в книгу вошло около двухсот открыток, часть из которых — большие редкости.

Мода на фотографические открытки с видами российских городов и станций началась на рубеже девятнадцатого и двадцатого веков. Владельцы больших издательств и типографий специально снаряжали фотоэкспедиции по российским городам. Тем более, что видовые почтовые открытки в ту пору шли «на ура». Евсук го-

ворит, что видел брянскую открытку с текстом на обороте, на которой автор даже стрелочку-указатель поставил — помечил дом, в котором остановился. И понятно, чем крупнее был город, тем больше вышло открыток. Сегодня на интернет-аукционах могут одновременно предлагать до 600 штук губернского города Орла, до сотни уездного города Брянска, а вот виды малых брянских городков — всегда редки и стоят недешево. Коллекционер говорит, что самой дорогой из опубликованных в альбоме оказалась открытка с видом дворца в Ляличах, которая обошлась в шесть тысяч рублей.

Альбом получился ярким, красочным, и, помня об ограниченном тираже в тысячу экземпляров, нетрудно предположить, что, скорее всего, в ближайшее время он станет раритетом. Где еще под одной обложкой найдешь столько уникальных свидетельств по провинциальной брянской истории? И вот прежде, чем книга разошлась по коллекционерам, автор, осуще-



ствивший издание за свой счет, сорок экземпляров красочных альбомов бесплатно передал в библиотеки области. Неожиданный отзыв об альбоме сделал известный брянский художник Михаил Решетнев, в своем творчестве увлекающийся брянской историей. После изучения одной из открыток в альбоме он признался автору, что, оказывается, не совсем точно на своей исторической картине поставил храм. И вот теперь намерен переписать картину, чтобы все было как было.

Юрий ВАСИЛЬЕВ

Приобрести альбом у автора: 66-19-09

Baltmotors — пора привыкать к хорошему!

В Брянске открылся специализированный салон мототехники «Экстрим Моторс» — официальный дилер первого в России сборочного производства мототехники компании Baltmotors. В ассортименте Baltmotors все, что необходимо для экстремального отдыха и максимума эмоций — квадроциклы, мотоциклы, скутеры, лодки и лодочные моторы, а так же ставшие в последнее время довольно популярными мотобуксировщики.



СЕРЬЕЗНАЯ ТЕХНИКА В БОЛЬШОМ АССОРТИМЕНТЕ

Квадроциклы уже стали составляющей частью жизни активного человека. Для людей, которые прокатились на нем всего раз, он стал неотъемлемым атрибутом. Покорители загородных трасс и охотники за скоростью оценили свойства вездеходности четырехколесного транспортного средства. Но, учитывая среднюю стоимость такого средства передвижения, выбор должен быть взвешенным и обдуманным. Что предпочесть — недорогую китайскую модель с непредсказуемым сроком эксплуатации или проверенные, надежные машины из японских и тайваньских комплектующих как Baltmotors? Тем более, что ехать в Москву за квадроциклом или мотоциклом калининградских производителей больше нет смысла. Специализированный дилерский салон здесь, рядом, в Володарском районе, оформленный по строгим стандартам и требованиям. Мототехника в нем представлена в полном ассортименте компании. Если выбранной модели временно нет в наличии, то за максимально короткие сроки техника будет доставлена с оптового склада Baltmotors в Москве. Кстати, чтобы познакомиться с техникой Baltmotors, далеко ходить не надо. Образцы машин представлены на первом этаже ТРЦ «Аэропарк». Техникой линейка продукции компании не ограничивается. Боль-

шое внимание уделяется аксессуарам для квадро — и мототехники как от завода-производителя, так и от Tamarack, Michiru, Symtec, Kolpin.

Как и полагается, с наличием дилерского салона вопрос, где обслуживать технику Baltmotors, снимается. В «Экстрим Моторс» приличная по площади сервисная зона и мастера, прошедшие обучение на заводе в Калининграде. Квалификация специалистов по ремонту позволяет им отремонтировать квадромототехнику любой марки.

В ПОГОНЕ ЗА ЭМОЦИЯМИ

Квадроциклы Baltmotors давно приобрели популярность среди покорителей загородных трасс, а охотники за скоростью оценили свойства вездеходности моделей Jumbo в разной комплектации. В линейке квадроциклов Baltmotors появилась новая машина в комплектации «Трофи» как длинно — так и короткобазная. Радиатор в данной модели выведен на передний багажник, так же, как и шноркели, а гидрозащита проводки максимально усилена. К слову, у Baltmotors есть собственная спортивная заводская ATV-команда, одерживающая впечатляющие победы в серии Can-Am Trofi Russia в серии «ATV over 650 cc».

На место в ряду экстремальной техники претендует и мотобуксировщик Baltmotors Barboss, иначе любовно именуемый «мото-

собака». В наступающий осеннее-зимний период для охотников и рыболовов минитранспорт станет незаменимым средством передвижения по труднопроходимым дорогам и ледяной глади водоемов. Для поездки на мотобуксировщиках не требуется особых навыков и водительских удостоверений. Barboss представлен компанией в пяти модификациях от самого легкого до тяжелого с электростартером. «Мотособака» от Baltmotors называют хорошей альтернативой по качеству и цене китайским аналогам.

СЕЗОН БЫВАЕТ ВЫГОДНЫМ

С Baltmotors — да. В дилерских салонах компании действует ежегодная программа «Выгодный сезон», дающая возможность в определенные месяцы покупать технику с хорошей 15-процентной скидкой. Не надо волноваться, что пропустите это выгодное время. На сайте регионального дилера салона «Экстрим Моторс» есть график, по которому легко отследить время удачной покупки мотоцикла или скутера. Корпоративным покупателям — особые привилегии в виде скидок и бонусов. После покупки одного квадроцикла Baltmotors наверняка захочется стать владельцем, к примеру, мотобуксировщика. Так вот, на вторую покупку салон предоставит приятную скидку.



Специализированный салон мототехники
«Экстрим Моторс»

г. Брянск, б-р Щорса, 1 (торговый зал)

г. Брянск, пр. Ленина, 2 (офис продаж)

Тел.: 8 (4832) 60-77-66, 33-38-32

ПН-ПТ с 10 до 19, СБ с 10 до 16, ВС — выходной

www.экстрим-моторс.com



Юрий ЗАХАРОВ: Когда я был стилягой

Так случилось, что в конце 1950-х мне невольно пришлось стать участником двух знаменитых брянских событий. Одно из них — катастрофа в кинотеатре «Октябрь». Я был на том сеансе. А другое позже брянской прокуратурой будет названо делом «Божьей коровки».

ОБ АВТОРЕ.

Юрий Георгиевич Захаров с 1978 по 1990 годы работал в брянском обкоме КПСС заведующим лекторской группой. В настоящее время — заместитель директора Брянской областной научной библиотеки им. Ф.И. Тютчева.

ВЫСТРЕЛ С УПРЕЖДЕНИЕМ

Как-то в Интернете мне попала статья одного молодого автора, посвященная брянским стилягам. Позволю себе процитировать некоторые ее места:

«Праздный образ жизни растлевает душу. Из лоботрясов был сформирован комитет представителей тайной организации. В это же время по Брянску и Бежице прокатилась волна изнасилований, совершенных стилягами. Но КГБ ничего по своей части не нашел, поэтому следствие перешло в прокуратуру. На основании заявлений и показаний потерпевших суд вменил в вину стилягам шесть эпизодов: изнасилования, групповые изнасилования, покушения на изнасилования. Рабочий класс, оскорбленный поведением этих отщепенцев, негодовал и требовал тщательного разбирательства и сурового наказания. В результате следственной работы из 29 участников „второго состава“ „Божьей коровки“ на скамье подсудимых ока-

залось 10 человек. Кому же понадобилось сегодня обелять насильников-повес? Кому понадобилось злопыхать над „народным протестом“? Да все тем же неугомонным борцам с „проклятым совковым прошлым“. Дескать, посмотрите, люди добрые, как в ваши золотые денечки проклятые коммунисты на нары несчастных детей сажали! А они-то и есть настоящие герои тех времен! Что ж, когда нет других героев, подойдут и такие».

Казалось бы, что этому молодому человеку до истории полувековой давности? Но нет, ничего не зная и не ведая о том времени, автор с удивительной готовностью примеривает на себя мантию прокурора.

Я был хорошо знаком с большинством ребят из «Божьей коровки». Со многими из них учился в одной школе, вместе мы занимались спортом. Хорошие во всех отношениях ребята, ставшие впоследствии заметными людьми не только в нашем городе.

А громкий судебный процесс в Брянске, виновные по которому в духе того времени были объявлены заранее и заклеены в областной газете, а еще на всю страну в «Известиях» устами знаменитой моралистки Татьяны Тэсс, я могу объяснить только редчайшим стечением обстоятельств. В стране повеяло ветром перемен, началось короткое время, которое позже историки назовут «оттепелью». И многие не преминули воспользоваться этой недолгой пере-дышкой.

Однако где-то кто-то решил дать официальную отповедь всем этим отступникам от генеральной линии. Это был выстрел с упреждением и предупреждением всем «изменникам», в духе стишка: «Сегодня он играет джаз, а завтра Родину продаст».

СКАЗОЧНОЙ КРАСОТЫ ТУФЛИ

Я учился в мужской школе № 4 (тогда обучение было отдельным), а школа № 2, расположенная этажом

ниже, была женской. И девочки на школьные вечера приходили к нам в гости. Школу нашу по тем временам можно было назвать элитной и по составу высокопрофессиональных преподавателей, и по уровню обучения, и по спортивным достижениям.

Получив в 1955 году аттестат зрелости, я поступил в Киевское высшее инженерное радиотехническое училище. Это было как раз то самое время перемен, коснувшихся многих сфер нашей жизни, в том числе и моды. Не обошла стороной эта мода и армию. Мы, например, в училище за свои деньги перешивали в армейской мастерской форму, чтобы она сидела, как влитая. Зеленые габардиновые гимнастерки, синие брюки, хромовые сапоги, офицерские погоны. Красавцы!

Летом 1956 года я приехал в Брянск на каникулы с нехитрым багажом в виде небольшого фибрового чемоданчика. А в нем — приобретенные по случаю шикарные югославские туфли вишневого цвета с белой каучуковой подошвой.

На привокзальной площади я встретил своего одноклассника Юру Михайлова. Он был первым встреченным мной стилиягой: в узких брюках, зеленоватом пиджаке и легком шарфике. Он же первый оценил мою обновку, не скрывая своего восхищения. А вскоре и я, прикупив в комиссионке твидовый пиджак, заузив у знакомого портного брюки, тоже, что называется, «вышел в свет». Но щеголять по Брянску в модной одежде мне приходилось нечасто, так как в городе в то время я был наездами и общался со своими приятелями-стилягами только во время каникул.



На снимке: Юрий Захаров. В 50-е годы человека в таком виде в Брянске уже называли стилиягой.

НЕ ТАКИЕ, КАК ВСЕ

И ребята они, как это вызывающе ни прозвучит в духе последующих судебных приговоров, в большинстве своем были отличные. Не было среди них бездельников и повес. Все учились в институтах. Кто-то уже работал. И все тогда занимались спортом. Какие же это лоботрясы и дармоеды?

А что до перемен во внешности, то ведь главные перемены после доклада Хрущева на XX съезде происходили в обществе. Это было недолгое время, которое позже назовут «оттепелью». И часть молодых людей, которые

хотят нравиться девочкам, а девочки — мальчикам. Помню, какой фурор произвели Инка Матюнина и Аза Кузина, первыми в городе надевшие короткие юбки.

И вот то, что в Брянске появилась группа молодых людей, непохожих одеждой на всех остальных, было воспринято как «политика». У кинотеатра «Новости дня» усилениями наиболее ретивых комсомольцев на стендах появились стенгазеты, в которых начали клеймить стилияг.

Вспоминаю такой случай. На очередных каникулах я со своим приятелем Эдиком Скачковым прогуливался по нынешнему бульвару Гагарина, размышляя о том, какое будущее нас ждет. Оба мы уже заканчивали свои вузы. И вдруг на встречу — комсомольский патруль, во главе которого был сам первый секретарь обкома ВЛКСМ А. Гудков. Их внимание привлек наш внешний вид: узкие брюки, галстуки, белые короткие плащи. Пригласили нас в комитет комсомола. Попросили представиться. Видимо, не поняв значения слова «дипломант», приняли моего приятеля за дипломата. Я, как слушатель военного училища, тоже почему-то не внушил им доверия. «Наши клиенты» — так назвал нас главный брянский комсомолец. Составили протокол, пригрозили наказанием.

Составили протокол, пригрозили наказанием.

Мне пришлось обращаться к отцу за помощью. Он в то время работал начальником областной милиции. Кстати, несмотря на занимаемую высокую должность, отец мои перемены в одежде воспринял спокойно, не считая, что это как-то негативно скажется на моем моральном облике. Должен сказать, что никакой организации «Божья

коровка» — проводников западного образа жизни — в Брянске не существовало никогда. Была компания молодых шутников, которые, начитавшись книг о похождениях Остапа Бендера, придумали некую тайную организацию. Все-то по молодости полагали, что время репрессий за такие шутки навсегда миновало. Но, во-первых, никогда не переведутся дураки и доносчики. И такие доносы, разумеется, были написаны. А во-вторых, в лесу из ружья застрелился Кава (Веселков), вечно мрачноватый, тихий парень из нашей компании. Как и почему это произошло, неизвестно до сих пор. Но вот тут-то все и началось. Общий рефрен расследования был сформулирован так: «Стиляги довели».

ТАЙНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Казалось бы, «тайная организация» — что может быть заманчивее для нашего КГБ. Но в те годы работали там все-таки неглупые люди, и, ознакомившись с материалами, они не стали заниматься этим странным случаем. Зато в прокуратуре не побрезговали и в короткий срок слепили большое дело, по которому привлекли около трех десятков человек, как развратников и перерожденцев. Главное обвинение — изнасилования или покушения на изнасилования. И, действительно, по городу пошла молва о невероятных безобразиях, которые творили эти стилиаги.

Был, например, такой Коля Олендский, красивый модный парень, вылитый Аллен Делон. Девчонки просто висли на нем, и потому тем, кто хоть немного его знал, невозможно было представить, чтобы он кого-то насильно добивался. Но имел одну сла-

бость: записывал в дневник, как некогда Пушкин, перечень своих любовных побед. Олендскому дали десять лет тюрьмы. Как говорили, как раз по году за каждую зафиксированную победу. Другой паренек из привлеченной к суду компании, списки которой в ходе следствия многократно меняли и тасовали, Шурик Зинов — «Президент» «Божьей коровки». Он сильно хромал и потому был чрезвычайно робок и стеснителен в отношениях с девушками. И за свою короткую жизнь (рано умер от туберкулеза) так и не рискнул познакомиться ни с одной из них. Однако тоже получил срок за покушение на изнасилование. Показательны были признания девушек, что-то вроде: «Да, я раз в неделю встречалась с Н., приходила к нему, и каждый раз он меня, пьяную, насиловал. И так на протяжении двух лет». Кстати, многие из девушек потом от своих показаний отказывались.

Меня лично эта история не коснулась, в то время в Брянске я бывал редко, но за ребят сильно переживал. Как написала тогда областная газета «...Итак, процесс по делу стилиаг-насильников закончен. Суд воздал должное этим развратникам и мерзавцам, этим поклонникам буржуазной мрази».

Вот так десять ребят и были осуждены.

НЕУБЕДИТЕЛЬНЫЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

Это было дутое дело, фальшивые обвинения, что позже подтвердил заместитель прокурора РСФСР Борис Кравцов. Редкий случай: прокурор написал протест по групповому делу — делу «Божьей коровки». Он утверждал, что доказательства вины осужденных неу-

бедительны. Впрочем, на тот момент в местах лишения свободы оставались только двое. Им сократили сроки и освободили по-тихому. Времена опять изменились, и про стилиаг вообще больше никто не вспоминал. Да и что говорить, когда сами члены Политбюро ЦК КПСС стали к тому времени носить узкие брюки.

Замечу: те из ребят, кого эта история не сломала, кто не спился и не погиб, позже показали себя достойными людьми, работали на серьезных должностях в самых разных отраслях народного хозяйства. И у каждого была своя судьба, так что большинство старых знакомств распалось навсегда. Общее было: вспоминали об этом деле и том времени с крайней неохотой. Год за годом оправдываться в невинных грехах молодости для большинства из них было ниже своего достоинства. Собственно, вообще про эту историю вспомнили и рассказали о ней в брянской печати только спустя сорок лет.

НА ВЫРУЧКУ

С огромным энтузиазмом клеймя стилиаг, брянские газеты не откликнулись ни строчкой на другую, поистине драматическую историю, — катастрофу в кинотеатре «Октябрь». А мне здесь довелось побывать в самом центре событий.

Был теплый апрельский вечер. С большим трудом достал билеты на последний сеанс для себя и своей девушки, ставшей впоследствии моей женой.

Фильм назывался «Сорока-воровка», про несчастную любовь из крепостной жизни. Сегодня кому-то он может показаться пустяшным, но мы тогда его смотрели с удовольствием.

Ведь в ту пору кроме кино и катка зимой в Брянске не было иных доступных развлечений. Народу набилось полный зал. У нас были билеты с краю: первое и второе место, шестнадцатый ряд. Когда во время сеанса начал рушиться и обвалился потолок, зал заполнила ужасная пыль — это многие тонны шлака обрушились с чердака. Самое жуткое вначале — гробовая тишина, а затем — громкие стоны и крики. Нас с девушкой спасло то, что огромный кусок потолка, обломившись, уперся в колонну. Пареньку, соседу на третьем месте — мы шутили с ним перед началом сеанса — разможило голову.

Моя спутница получила контузию и потом многие годы страдала от нее. И сам толком не понимаю, как в этой пыли, грязи я смог ее вытащить из кинотеатра на свежий воздух. Отвез в больницу, вернулся, рассчитывая, что смогу помочь еще кому-то. И вот здесь увидел своих встревоженных приятелей Эдика Гнездовского и Володю Афонина.

— А вы что тут делаете?

— Тебя прибежали спасать.

Ребята знали, что мы пошли в кино и, ни минуты не раздумывая, кинулись на выручку. Это, так сказать, деталь к характеристике личности тех парней, которых автор статьи о «Божьей коровке» назвал лоботрясами, насильниками и отцепенцами.

Я часто вспоминаю то время и своих друзей. И когда случается читать подобного рода пасквили, мне становится очень обидно за замечательных ребят, волею случая попавших в жернова той эпохи.

Записал Ю. Ф.



Прежде чем купить-продать что же нужно знать?



Редакция журнала Точка решила выяснить потребности жителей нашего города в первичном и вторичном жилье, а также разобраться в тонкостях и секретах. На наши вопросы с удовольствием ответила руководитель Агентства Недвижимости «Рай» **Екатерина ГРИНЁВА**.

— Что должен знать человек, прежде чем приобрести жилье? Как не быть обманутым?

— В первую очередь, клиент должен определиться между первичным и вторичным рынком. Когда объект недвижимости уже выбран и дело подходит к сделке, клиент вправе потребовать проверить объект приобретаемой недвижимости. Сделать это очень легко, риэлтор предоставляет выписки из ЕГРП (единый государственный реестр прав) в которых есть вся необходимая информация об объекте (обременение, аресты и пр.) Также клиенту необходимо знать, что главным документом на объект недвижимости является Свидетельство на право собственности. Тонкостей много. Например, риэлтор должен проверить факт, что площадь в свидетельстве и кадастровом паспорте не отличаются. Иначе сделку могут приостановить уже в УФРС, что малоприятно для клиента.

— На что риэлторы вашего агентства обращают внимание в первую очередь при продаже объекта недвижимости?

— Конечно, на сам объект, его состояние и документы. Если есть проблемы с документацией, то в первую очередь мы устраняем их. В АН «Рай» есть кадастровый инженер, который выполнит межевание участка или сделает технический паспорт для дальнейшей постановки на кадастровый учет и получения всех необходимых документов.

— Для агентств недвижимости это довольно редкая услуга.

— Да, для Брянска это, действительно, редкая услуга. Ведь для того, чтобы стать кадастровым инженером, необходимо пройти специальное обучение, сдать экзамен и получить разрешение на деятельность. Для клиента удобно, что всеми вопросами занимается одна команда профессионалов.

— Скажите, на аренду жилья спрос большой?

— В августе-сентябре спрос на аренду жилья растет за счет студентов, приезжающих на учебу. Так происходит ежегодно. Если же говорить о ситуации в целом, то нас радует, что люди стали понимать тот факт, что гораздо выгоднее вкладывать средства в собственную квартиру, взятую в ипотеку, чем в съемную.

— Для оформления ипотеки нужен первоначальный взнос и большое количество справок.

— Это два главных мифа об ипотеке. АН «Рай» сотрудничает с многими банками. Главные партнеры: «Сбербанк» и «ВТБ 24». Заявку на ипотеку в эти банки риэлтор заполняет у себя в офисе и самостоятельно собирает все необходимые справки. Бонусом для клиента является скидка (1%) по ипотеке. Также значительно сокращается срок рассмотрения заявки. Есть бонус для клиентов сначала продающих, а затем покупающих объект в АН «Рай». На приобретение объекта (вторая сделка) действует скидка 50% на услуги агентства. Для клиента, продающего свою квартиру, услуги агентства предоставляются БЕСПЛАТНО!

— Расскажите о сотрудниках.

— Они замечательные! (смеется) Очень опытные, у каждого за плечами не один год работы. Я считаю, что каждый человек выполняет свою работу хорошо, когда любит ее!

— В АН «Рай» сложно попасть в штат?

— Сейчас открыта вакансия риэлтора. Конечно, в приоритете опытные сотрудники, но бывают исключения. Недавно в риэлторской появился табель. По результатам, лучшего сотрудника агентства летом 2015 года ждет поездка на отдых в Турцию в пятизвездочный отель.

Беседовала Татьяна СМЕРНОВА

ул. Фокина, 37А, тел.: 72-51-01, 72-56-01

В поисках радости

Нет прекраснее месяца у нас, на Брянщине, чем сентябрь, потому что для человека творческого, работающего, в сентябре всегда найдется и занятие, и повод для радости.

Тут, конечно, кто как к своему саду — огороду относится, и какое значение своей земле придает. Например, мои друзья с годами сократили число грядок под посадку. А все одно у них и помидорчики, и огурчики, и все такое. Над кручением банок они не умирают, а поесть им всего вполне достаточно. Очень я люблю в эту пору у них гостить, потому что и дышится, конечно, на природе лучше, чем в городе, и питание получается исключительно натуральное. Походишь по огороду, что-нибудь выдернешь, — вот и обед. Что характерно, яблоки и груши плодятся у них в невозможном количестве. Не поверите, по осени, порой, не справляются с урожаем. По пять ведер в день закапывают, а это неправильно.

Иное — другой мой товарищ. Вот он точно знает, что надо делать с яблоками. Два года назад, побывав на севере Испании, решительно подсел на тамошний яблочный сидр. Там он два евро за бутылку. А вернулся домой, к сидру приценился: цена в 400 р. и выше привела



моего товарища в некоторое смущение. С помощью интернет-знаний он освоил новейшие для себя технологии и в прошлом году самолично изготовил двести литров сидра, а в этом уже замахнулся на полтонны. Убежден, этот человек интересно проведет сентябрь.

Конечно, в сентябре многие энтузиасты начинают копать картошку, но как же это скучно, когда не соблюдается мера. Ибо другой товарищ такую меру не соблюл, увлекся и нечаянно вырастил сразу две тонны картошки. Но зачем человеку

столько картошки, которая за зиму в подвале к тому же погнила?

Нет, положительно, на земле своей надо искать радости бытия, вот тогда и она к вам будет добра. Вот еще один мой товарищ, так он, что ни утро, уже мчится на велосипеде на свою дачу, и все роет, копает, сажает. Погостил я у него как-то, и скажу: не участок у него, а настоящий сад.

Там красиво, и это — главное.

Михаил ПОЛИКАРПОВ



АКЦИЯ

Стали донорами

Благотворительный фонд помощи детям «Милосердие» совместно с областной станцией переливания крови организовал выездной День донора. Акция проходила у Центрального дома быта при поддержке компании «БинВест».

Поделиться кровью и предоставить больным людям шанс на здоровую жизнь пришли 130 человек — рекордное число за всю историю проведения акций фондом «Милосердие». Большинство пришедших стали донорами впервые и твердо решили впредь регулярно сдавать кровь.

Полученные за донорство деньги вкпе с собственными средствами многие участники акции пожертвовали на лечение тяжелобольных детей — специальные копилки фонда «Милосердие» были установлены у мобильной станции переливания крови. В итоге удалось собрать около 20 тысяч рублей.

«От имени фонда и от себя лично хочу поблагодарить всех, кто нашел время и силы принять участие в Дне донора и пожертвовал средства больным детям. По статистике, каждый второй человек на Земле хоть раз в жизни нуждается в переливании крови. То зерно милосердия, которое Вы сеете своими поступками, обязательно найдет благодатную почву и когда-нибудь, возможно, спасет жизнь Вам или Вашим близким», — сказал председатель правления благотворительного фонда «Милосердие» Алексей Невструев.

Елена ИВАНОВА

ТехМаркет рекомендует

Всем гачникам и огородникам огромный выбор современной техники для сада, гачи, парка. Гарантия от 2 до 3 лет

Мотоблоки • Газонокосилки • Электрокосилки • Садовые тракторы • Воздуходувки
Водяные насосы • Фонтаны • Шланги • Ручной инструмент
Снегоуборочная техника и многое другое

Мотоблок нового поколения

Vario

- PUBERT
- MasterYard
- CAIMAN

Всем покупателям подарки и скидка до 20% на садовую технику*

Большой выбор инструмента

Дачный труд в удовольствие

Мотоблоки
от 12000 руб



Мы и интернет

В канун Дня интернета мы расспросили читателей «Точки» о том, как интернет влияет на их жизнь



Денис ПЕТРЕНКО,
главный редактор интернет-портала «Город Б.»:

— Я считаю, интернет изменил мир на «до» и «после». Создание интернета по своему значению — это как некогда изобретение колеса, только сегодня — на наших глазах и с нашим участием. Без интернета не существовало бы моей работы. К примеру, в «Городе Б.» работают люди, писавшие раньше для бумажных изданий. И поначалу у них постоянно возникал привычный вопрос, какого объема нужен текст. В интернет-издании прелесть в том, что нет ни максимального, ни минимального объема для материала. С фоторепортажа можно принести 20, 30, 40 картинок, а не 5–6, как раньше. И это прекрасно!



Александр КОСОВ,
генеральный директор «Агроника»:

— Интернет дает возможность за короткий промежуток времени получить разную информацию о многих сферах жизни. Используя различные поисковые системы, мы получаем систематизированные ответы на поставленные вопросы и, принимая решения, не изобретаем «велосипед». Если же ответов не находим, сами ищем решение задачи и охотно делимся своим жизненным опытом с другими пользователями.



Алексей КУБАРЕВ,
генеральный директор «Мегаполис»:

— Без интернета свою жизнь не представляю. Пересылка рабочих документов, общение с проектными институтами, участие в электронных торгах, бухгалтерская отчетность, платежи — все по интернету. Он экономит кучу времени. Например, участок площадью 20 га в поселке Путевка, на котором сейчас реализуется самый крупный наш строительный проект, покупался с электронных торгов.



Никита ЛУГОДИН,
директор ООО «АгроВектор»:

— Помимо рабочих контактов в интернете я нахожу знания для продвижения продукции. С друзьями и коллегами, находящимися далеко, он помогает общаться. Хотя я все-таки предпочитаю живое общение и не сижу в «Одноклассниках», «ВКонтакте» и «Фейсбуке». Единственное время, когда я полностью отключаюсь от интернета — это отпуск.

Беседовала Наталья КУЗНЕЦОВА



• БАССЕЙНЫ от сборно-разборных до стационарных
Любые виды отделки • ОБОРУДОВАНИЕ для бассейна
• СРЕДСТВА по уходу за водой бассейна в наличии и на заказ
НОВИНКА! Композитные чаши
от европейских и белорусских производителей

Пр-т Ст. Димитрова, 54 а
Тел.: (4832) 67-43-75, 72-46-96

e-mail: evroterm32@mail.ru
www.evroterm32.ru





С понедельника по четверг
**КАРАОКЕ
БЕСПЛАТНО!**
Пой сколько хочешь!*

БИЗНЕС-ЛАНЧ
по будням от 150 Р

Ежедневно с 12 до 18
СКИДКА 20%



Бум-Сити, 5 этаж
Работаем ежедневно
с 12:00 до 2:00
по пятницам и субботам –
с 12:00 до 7:00

*Справки и заказ столиков:

606-706





ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР
Успех
МЕБЕЛЬ ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ

АВТОМОБИЛЬ В ПОДАРОК!

пр-т Московский, 6а, т. 71-76-46 • www.tc-uspeh.ru

Акция «Автомобиль в подарок». Совершай покупки на сумму 5 тысяч рублей и выше в ТЦ «Успех» и выиграй автомобиль Daewoo Nexia. Организатор акции ООО «Успех». Акция проходит с 01.09.2014 по 02.01.2015 г. Розыгрыш автомобиля состоится 03.01.2015 г.

РЕКЛАМА