

Рецепт успеха  
от Александра  
Белгорокова

Сайты,  
которые приносят  
прибыль

Обзор  
рынка труда  
Брянской области



[www.t-bryansk.ru](http://www.t-bryansk.ru)

№ 6 (103)  
Июнь 2015

# ЖУРНАЛ ДЛЯ ПЕРВЫХ ЛИЦ **ТОЧКА!** БРЯНСК

Редакционно-информационный журнал

Владелица сети салонов «Пальчики»  
Елена Зимакова:

**Как развивать федеральный  
бренд в Брянске**





# УВАЖАЕМЫЕ ЗЕМЛЯКИ!

**Примите самые теплые и искренние поздравления с Днем России!**

**День России – главный государственный праздник страны, который символизирует национальное согласие и единство россиян.**

Современная Россия – это результат огромного труда и тяжелейших потерь, итог военных и мирных подвигов множества народов, объединенных общей Родиной. Наши предки не раз спасали Отечество, ценой своих жизней отстаивали его неприкосновенность.

Отмечая День России, мы чтим их патриотизм и мужество.

Сегодня от каждого из нас зависит, какое будущее ждет наших потомков. Успех страны – это успех миллионов граждан. Уверен, что ежедневно воплощая в жизнь наши мечты, уважая ценности и сохраняя традиции, мы сделаем страну сильной и комфортной для жизни.

Желаю всем доброго здоровья и благополучия. Пусть вас всегда сопровождает мир, согласие и уверенность в завтрашнем дне!

**Алексей НЕВСТРУЕВ,**  
президент ООО «Инвестиционно-финансовая компания «БинВест»,  
депутат Брянской областной Думы.





# НАТЯЖНЫЕ SAROS ПОТОЛКИ DESIGN



Международная компания SAROS DESIGN — один из лидеров по производству классических и эксклюзивных натяжных потолков, поставляет натяжные потолки в 40 стран мира, практически на все континенты. Наши офисы в Германии, Эстонии, Украине и более 20 по России.



Ferrari Showroom, Лондон



Свадебный зал, Израиль



Автосалон INFINITI



Офис НТВ, Москва



Автосалон KIA

## СКИДКА 50% ПРИ ПЕЧАТИ РИСУНКА С ЦВЕТАМИ\*

\*Акция действует с 1 по 30 июня 2015г. Организатор акции ИП Лазарев А.О.



«Сарос-Дизайн». Фирма-производитель. г. Брянск, ул. Красноармейская, 97, тел. 8 (4832) 30-02-01  
e-mail: saros32@mail.ru, www.saros-design.com, www.potolki.com  
Время работы 10:00-19:00 без перерыва и выходных



# С Днем России!

12 июня наша страна отмечает главный государственный праздник – День России! Справедливо эту дату считать точкой отсчета развития государственности, которая основана на свободе, независимости, верховенстве закона. Празднование Дня России является замечательным поводом, чтобы оглянуться назад: посмотреть, что уже сделано, а что только предстоит реализовать во благо процветания Отечества.

Россия – могущественная страна, но сила ее складывается из ежедневной и плодотворной работы жителей всех областей, республик, краев, автономных округов и автономной области. В каждой точке нашей необъятной и многонациональной Родины живут наши соотечественники, люди, которые своим умом, знаниями, кропотливым трудом, настойчивостью, целеустремленностью доказывают всему миру, что мы – великая держава.

Дорогие жители Брянской области, примите мои светлые и искренние поздравления с этим государственным праздником! Желаю вам крепкого здоровья, семейного тепла, оптимизма, профессионального роста, успехов во всех добрых начинаниях! Пусть процветает и становится только сильнее с каждым днем наш общий дом – наша Россия!

**Политолог,  
член Российского общества  
политологов,**

**Советник Вице-президента  
российской государственной  
нефтегазовой компании «РОСНЕФТЬ»  
А. П. Эккерт**







Теперь  
и в Брянске!



# ГОРОДСКОЕ КАФЕ ПРАЗДНИЧНЫЙ ЗАЛ

до 70 гостей

## VIP-ЗАЛ

до 20 гостей



т. 37-73-73, б-р Гагарина, д.1  
[vk.com/razdolie32gorod](http://vk.com/razdolie32gorod)





**Ирина АГАФОНОВА**

Главный врач Брянской городской поликлиники № 1,  
кандидат медицинских наук

## **Дорогие коллеги!** *От всей души поздравляю вас с Днем медицинского работника!*

Главным делом своей жизни вы избрали ответственную, трудную, но в то же время нужную и благородную миссию – сохранять, поддерживать и возвращать людям здоровье. Это путь не для случайных людей! Он для крепких духом, сильных сердцем и добрых душой!

Наш коллектив собран из отличных специалистов, чей высокий профессионализм, прекрасные человеческие качества, преданность своему благородному делу, доброта и милосердие составляют главную ценность нашей больницы. Вы с честью выполняете свой долг, в любое время суток приходите на помощь больным. Ваш труд нелегок, но всегда почетен, востребован и необходим.

В канун Дня медицинского работника хочу пожелать всем, кто заботится о здоровье людей, терпения и сил, целеустремленности и настойчивости. Выражаю вам, дорогие коллеги, глубокую благодарность за самоотверженный труд, за стремление нести добро людям. Примите самые искренние пожелания крепкого здоровья, семейного счастья, удачи, благополучия и новых профессиональных успехов.

Отдельные слова признательности хочу сказать ветеранам здравоохранения. Спасибо вам за ваш труд, за долгие годы напряженной работы во имя спасения жизни и здоровья людей.

С праздником!



# **ДОМИК У МОРЯ** ОТ ЗАСТРОЙЩИКА **В БОЛГАРИИ**



**От  
1 000 000  
рублей**



**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В БРЯНСКЕ**

**8-910-333-32-07**

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





Alena Goretskaya

*Для тех,  
кто может  
себе позволить*

**ТРЦ «АЭРОПАРК»  
отдел Alena Goretskaya  
ул. Объездная, 30, 2-й этаж**



*Наши поздравления!*



# Дорогие друзья!

## **БРЯНСКАЯ ГИЛЬДИЯ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПОЗДРАВЛЯЕТ ВАС С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!**

Вы ежедневно вовлечены в массу событий, решаете сложные задачи, не останавливаетесь ни на минуту в своем движении вперед, к намеченным целям. Вы сохраняете силу характера, верность своим убеждениям, тактичное и деликатное отношение к тем, с кем трудитесь. Вы – яркий пример успешного предпринимателя в регионе. Вы – лидеры мнений и образец для начинающих бизнесменов. Мы ценим, что вместе с вами состоим в сплоченном сообществе единомышленников – Гильдии промышленников и предпринимателей.

Желаем, чтобы ваша жизнь состояла только из добрых моментов, чтобы все запланированные профессиональные высоты были покорены, а новые – манили своей близостью и реальностью. Пусть в ваших домах всегда царит здоровье, счастье, благополучие! С праздником!



**Вячеслав Гладкий,**  
генеральный директор  
ООО «Компания  
«Европейские окна»



**Алексей Гриценков,**  
генеральный директор  
ООО «Компания  
«Канцелярский мир»

## **ПОЗДРАВЛЯЕМ АЛЕКСАНДРА ПОЛУГАЕВСКОГО С ИЗБРАНИЕМ НА ПОСТ ПРЕЗИДЕНТА БРЯНСКОЙ ГИЛЬДИИ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ!**



Уважаемый Александр Анатольевич!

Примите искренние поздравления от всех участников Брянской Гильдии промышленников и предпринимателей с избранием на пост президента нашего бизнес-сообщества! Очень важно, когда у руля стоит профессионал, который четко и грамотно выражает позицию нашей общественной организации, умеет отстаивать интересы региональных предпринимателей, всегда открыт для диалога. И наш общий выбор не случаен, он продиктован требованием времени и глубоким уважением к Вам и Вашим делам.

Пусть каждый новый день способствует претворению в жизнь новых проектов, развитию нашего профессионального сообщества. Пусть в Вас не угасает искра оптимизма, стремления сделать ещё больше, а трудности будут с легкостью преодолены. Вы можете быть уверены в нашей поддержке!

Желаем Вам крепкого здоровья и решающих побед!





Директор ООО «Научно-производственное объединение «Интеграция» Олег Пархоменко:

## Брянская Гильдия промышленников и предпринимателей – авторитетное объединение бизнесменов

19 мая при непосредственной поддержке Брянской Гильдии промышленников и предпринимателей состоялась научно-практическая конференция «Инновации в российской промышленности. Аддитивные 3D-технологии и инновационные территориальные кластеры. Региональный опыт. Проблемы. Перспективы». В рамках мероприятия представители власти, науки, промышленности и бизнеса обсудили перспективы применения современных технологий – локомотивов экономического развития региональной и общероссийской промышленности.

Брянская Гильдия промышленников и предпринимателей выступила с инициативой создания рабочей группы и координационного совета по взаимодействию власти и бизнеса, чтобы сформировать концепцию и программу, а затем приступить к ее реализации. Нашу точку зрения поддержали и руководители региональных предприятий. Мы предложили услуги по разработке программы кластерного развития экономики. А конференция явилась логическим продолжением этой инициативы. От слов мы перешли к делу, показали, какие на данный момент современные технологии являются флагманскими. На эти технологии направлено внимание федерального правительства. Необходимо создать условия для устойчивого

инновационного развития промышленности. Мы уверены, что кластерная политика Брянской области будет способствовать повышению конкурентоспособности и эффективности экономики региона.

Задача, которая перед всеми нами стоит, выполнима в среднесрочной перспективе при плодотворной работе, создании правовой базы, инновационной инфраструктуры, институтов развития. Стратегически важно нарабатывать положительный опыт, который потом можно будет проецировать на другие отрасли. На всех стадиях особенно ценно плотное сотрудничество. Именно комплексный подход и учет интересов всех (науки, правительства, бизнеса) позволит добиться хороших результатов.

В этом направлении Гильдия промышленников и предпринимателей делает правильные шаги. И я рад, что был принят в ряды участников делового сообщества. Это авторитетное объединение бизнесменов. У меня появилась дополнительная возможность принимать участие в крупных региональных проектах совместно с коллегами, вносить свои предложения и быть услышанным. И, замечу, активная работа ведется. Мы всегда готовы делиться своим опытом для развития региональной промышленности. У каждого из нас свои подходы к ведению бизнеса, маркетинговые стратегии. Эти наработки могут быть полезны другим участникам объединения.



Отмечу, что Гильдия промышленников и предпринимателей живет насыщенной неформальной жизнью. Мероприятия проводятся на высоком уровне, с участием наших семей, что сближает, делает общение еще доступнее.

Предпринимателю важно быть участником бизнес-сообщества. Такие формы консолидации приняты во всем мире и способствуют выработке универсальных подходов к решению общих задач. Наша миссия, как предпринимателей, быть в центре деловых событий, иметь активную жизненную позицию, участвовать в судьбе региона.



# НАШИ ИСКРЕННИЕ



**АВДЕЕВ**  
**Александр**  
**Сергеевич**

генеральный директор ООО «ДИЭМАЙ РУС»



**АРОНОВ**  
**Владимир**  
**Александрович**

депутат Брянского городского Совета народных депутатов



**АНТЮХОВ**  
**Андрей**  
**Викторович**

ректор ГОУ ВПО «Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского»



**БАРАНОВ**  
**Юрий**  
**Семёнович**

генеральный директор ООО «Новые линии»



**ВЕТОШКО**  
**Павел**  
**Андреевич**

генеральный директор ООО «Торгово-технический центр «Автомаркет»



**ГЛАДКИЙ**  
**Вячеслав**  
**Андреевич**

генеральный директор ООО «Европейские окна»



**ЕСЬКОВ**  
**Владимир**  
**Александрович**

предприниматель



**ЗИМАКОВА**  
**Елена**  
**Владимировна**

владелица сети салонов «Пальчики»



**КОПЫРНОВ**  
**Игорь**  
**Борисович**

генеральный директор ООО «Техноэлектромонтаж»



**КУКАТОВ**  
**Андрей**  
**Владимирович**

директор ООО «Эскобар»



**МАКСИМОВ**  
**Михаил**  
**Викторович**

директор ООО «Совтранс»



**МАРЧЕНКО**  
**Михаил**  
**Александрович**

сенатор, руководитель БРО «ЛДПР»



# ПОЗДРАВЛЕНИЯ!



**ПЕРИСТЫЙ  
Николай  
Викторович**

директор  
ООО «Чистомир»



**РАСИН  
Юрий  
Григорьевич**

генеральный  
директор  
«ОАО  
«Брянскпромбурвод»



**РЯБИХ  
Елена  
Сергеевна**

управляющая  
филиалом  
ОАО «МИНБ»  
в г. Брянске



**СИДОРОВ  
Анатолий  
Федорович**

генеральный  
директор  
МОС ИП СРО



**ТАРАСОВА  
Наталья  
Вениаминовна**

директор  
туристического  
агентства  
«Саквояж»



**ТИТЕЛЬМАН  
Игорь  
Михайлович**

предприниматель,  
директор  
загородного  
комплекса  
«Раздолье»



**ТРИФАНЦОВ  
Иван Федорович**

генеральный  
директор  
ОАО МП  
«Совтрансавто-  
Брянск-Холдинг»



**ФРОЛОВА  
Наталья  
Семеновна**

генеральный  
директор  
ООО «Вадэль»



**ЦЫКИН  
Сергей  
Дмитриевич**

генеральный  
директор  
ООО «Брянская  
строительная  
корпорация»



**ШАКО  
Елена  
Лаврентьевна**

генеральный  
директор ООО  
«Стройдеталь и Ко»

С днем рождения  
всех читателей,  
родившихся  
в июне. Желаем  
вам благополучия  
и счастья!

Редакция  
журнала «Точка!»



**Уважаемые работники и ветераны здравоохранения! Дорогие друзья!**  
**Поздравляю вас с профессиональным праздником —**  
**Днём медицинского работника!**

Современная медицина — это не только высокий профессионализм, сложнейшее оборудование, инновационные методы лечения и действенная профилактика. Это еще и искреннее внимание, самоотречение и забота. Вы, не раздумывая, принимаете на себя бремя чужих страданий и делаете всё возможное и невозможное, чтобы победить боль. Пусть ваши знания и опыт и впредь будут направлены на благо жителей нашей Брянщины. Пусть в ваших домах царят мир и благополучие, взаимопонимание и радость. Счастливы вам, здоровья и всего самого доброго!

**Игорь Шачнев**

**Главный врач ГАУЗ «Брянская городская поликлиника № 7»**



**ГАОУ СПО «БРЯНСКИЙ МЕДИЦИНСКИЙ ТЕХНИКУМ им. академика Н.М. Амосова»**



объявляет набор по следующим специальностям:

**ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ:**

- ЛЕЧЕБНОЕ ДЕЛО (на базе 11 кл.)
- СЕСТРИНСКОЕ ДЕЛО (на базе 9 кл.)
- АКУШЕРСКОЕ ДЕЛО (на базе 9 кл.)
- ФАРМАЦИЯ (на базе 9 и 11 кл.)
- СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА (на базе 11 кл., специалист по соц. работе)
- ПРИКЛАДНАЯ ЭСТЕТИКА (на базе 11 кл. и МО)
- МЛАДШАЯ МЕДИЦИНСКАЯ СЕСТРА по уходу за больными (профессия)
- СОЦИАЛЬНЫЙ РАБОТНИК (профессия)

**ОЧНО-ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ:**

- СЕСТРИНСКОЕ ДЕЛО (на базе 11 кл.)
- ФАРМАЦИЯ (на базе 11 кл. и МО)
- СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА (на базе 11 кл.)
- ПРИКЛАДНАЯ ЭСТЕТИКА (на базе 11 кл. и МО)
- МЛАДШАЯ МЕДИЦИНСКАЯ СЕСТРА по уходу за больными (профессия)
- СОЦИАЛЬНЫЙ РАБОТНИК (профессия)

**ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ:**

- СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА (на базе 11 кл.)
- ПРИКЛАДНАЯ ЭСТЕТИКА (на базе 11 кл. и МО)

**ПОЗДРАВЛЯЕМ С ДНЕМ МЕДИЦИНСКОГО РАБОТНИКА!**



Брянск, ул. Луначарского, 49А,

[www.amosov.brkmed.ru](http://www.amosov.brkmed.ru)

e-mail: [medu2@mail.ru](mailto:medu2@mail.ru)

тел.: (4832) 66-46-19,

74-06-74

## **Уважаемые работники отрасли медицины!**

Примите наши искренние и самые добрые поздравления с вашим профессиональным праздником! День медицинского работника является важнейшей датой для всех жителей, потому что именно от вашего ежедневного и самоотверженного труда очень часто зависит здоровье нас и наших близких. Ваша работа сложная и ответственная, требующая самоотдачи, сил, терпения. Мы глубоко уважаем ваш труд!

Пусть в вашей жизни будут только светлые мгновения, добрые эмоции, успех! Карьерных высот, крепкого здоровья, хорошего настроения, любви и взаимопонимания мы желаем вам!

*Коллектив журнала «Точка»*





# С праздником, работники медицины!

Уважаемые коллеги, я от всей души  
поздравляю вас с профессиональным праздником –  
**Днем медицинского работника!**

Этот праздник – дань всем, кто каждый день спасает человеческие жизни, бережет здоровье людей, несет в мир заботу и добро. В День медицинского работника мы особенно испытываем гордость за то, что причастны к одной из самых гуманных профессий.

Человеческое здоровье – это высшая ценность, именно поэтому мы друг другу всегда желаем главного – здравствовать!

Я искренне хочу пожелать вам терпения, силы духа, непоколебимости, крепкого здоровья. Пусть ваша жизнь состоит из светлых моментов, семейный очаг согревает и бережет вашу душу. Успехов в профессии и счастья в доме!

И помните главное, даже в самых сложных случаях именно медицина способна на настоящие чудеса! Наша профессия – это наша гордость!

**Учредитель ООО «НКЦ микрохирургии глаза»,  
профессор, доктор медицинских наук  
Сергей Антонок**

- КОМПЛЕКС «ВЛАДИМИР-ПЛАЗА». Брянск, пр-т Ст. Димитрова, 98
- ЦЕНТР МИКРОХИРУРГИИ ГЛАЗА. Тел. 92-22-22, 92-22-23. [www.eye-br.ru](http://www.eye-br.ru)
- ГОСТИНИЦА «ВЛАДИМИР-ПЛАЗА». Тел. 92-00-67, 92-00-68 [www.vladimir-glaza.ru](http://www.vladimir-glaza.ru)
- КАФЕ «ГАЛЕРЕЯ». Тел. 92-22-25



## С Днем медицинского работника, коллеги!

21 июня страна отмечает наш профессиональный праздник – День медицинского работника. Этот день посвящен людям, которые ежедневно стоят на страже здоровья и детей, и взрослых. Врач – больше чем профессия, это образ жизни, это осознанный выбор своего пути в этом мире. У медицинских работников нет выходных, они всегда и везде готовы оказать необходимую помощь. Врач, фельдшер, медицинская сестра спешат на помощь в любое время суток ради спасения жизни, вселяя веру и надежду, дарят будущее людям.

Правление Брянской региональной ООВМР «Врачебная палата» поздравляет всех работников здравоохранения с профессиональным праздником! Желаем, чтобы как можно чаще Вы с улыбкой на лице говорили своим пациентам: «Вы здоровы!» Пусть в жизни будут только светлые и добрые моменты, а после очередного рабочего дня или ночной смены дома вас встречают родные люди: любящие, здоровые и самые дорогие!

Профессионального развития, новых высот и достижений вам, коллеги!

**Председатель правления БРООВМР «Врачебная палата»,  
главный врач ГБУЗ «Брянская городская детская больница № 2»,  
Сергей Фетисов.**



# Наш город

Это лето мы встречаем по-особенному. Для нас июнь – время перемен, пусть не очень масштабных, но все равно волнительных. Подтверждением тому служит новый номер журнала «Точка», который вы сейчас держите в руках. Дело в том, что журналу уже почти девять лет, и мы решили: пора меняться! Для нашего коллектива очень важно, чтобы вы в этом летнем номере узнали прежнюю «Точку», а также приняли новое в журнале. Мы хотим вести активный и интересный диалог с вами, говорить о замечательных людях Брянска и необычных проектах, о самом городе и его преимуществах. Вот так. Именно о хорошем, потому что плохое можно найти всегда и во всем, но надо ли так старательно искать?

Какие бы экономические несовершенства нас не поджидали, жизнь продолжается. Есть люди, и даже целые компании, которые, невзирая на трудности, идут вперед, к своей цели, прогибаясь под порывами ветра, с улыбкой или злостью на лице. Но идут. И ведут за собой остальных. Вперед, вперед и только вперед! На таких хочется равняться, о таких хочется рассказывать друг другу. И очень важно: эти люди живут рядом с нами, в Брянске.

Брянск – особенный город. Когда я в первый раз сюда приехала, меня пригласили прокатиться на колесе обозрения. Помню, как поднявшись над деревьями, увидела маленькие островки домов в зеленых зарослях. «А где же город Брянск?» – спросила я. Мне потребовалось не так много времени для знакомства с ним. Теперь я знаю, что Брянск – это люди, которые каждый день делают важные и полезные дела.

Брянск – это шелест пышной зеленой листвы после дождя.

Брянск – это искренность в глазах его жителей.

Брянск – это наш город!

*Татьяна Лаврова*



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
**Татьяна Сокоренко**



ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР  
**Татьяна Лаврова**



РЕКЛАМНАЯ ГРУППА  
**Ирина Смолко**



**Светлана Щепилина**



**Елена Береснева**

НОМЕР ПОДГОТОВИЛИ:

**Марина Орлова**

**Александр Беляк**

**Сергей Шилин**

**Татьяна Ривкинд**

**Константин Цукер**

**Юрий Ронжин**

**Игорь Редкинг**

**Людмила Алексеева**

ЖУРНАЛ ДЛЯ ПЕРВЫХ ЛИЦ  
**ТОЧКА!**  
БРЯНСК

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ ООО «БАСКО»

АДРЕС РЕДАКЦИИ 241050, г. Брянск, ул. Софьи Перовской, д. 83, офис 107

Е-MAIL РЕДАКТОРА [red-tochka@mail.ru](mailto:red-tochka@mail.ru)

ТЕЛЕФОН (4832) 64 44 44

АРХИВ «ТОЧКИ!» [www.t-bryansk.ru](http://www.t-bryansk.ru)

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 № ФС1-802096 от 31 августа 2006 года.

Журнал «Точка! Брянск» № 6 (103) июнь 2015 г. Тираж 3000 экземпляров. Цена свободная. Распространение: именная офисная доставка и подписка. Отпечатано: ЗАО «Периодика», 117545, г. Москва, Варшавское шоссе, д. 125 Д, корп. 2. Тел. 8 (495) 585-13-13; [info@periodika.com](mailto:info@periodika.com), [www.periodika.com](http://www.periodika.com). Заказ № 547. Выход в свет 08.06.2015 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.

## СОДЕРЖАНИЕ



○ Как увеличить объемы продаж с сайта ..... 18

Рецепты успеха от Александра Белгорокова ..... 24



Профессия: хирург по имени Надежда ..... 34

Рынок труда сегодня ..... 36

○ О дебиторской задолженности ..... 38



Каким был ваш выпускной? ..... 40

На страницах бизнес-романа ..... 42

○ Людмила и Ксения Бракуновы: о мечтах, целях и семье ..... 48



Почему популярны коворкинги ..... 50

○ Дизайн: кухня на свежем воздухе ..... 54



○ Главные мужские аксессуары: из России с любовью ..... 56

Рассказы «Две конфетки» и «Жениться на Москве» ..... 58

○ Город на фотографиях: 9 мая ..... 61



Бизнес-гороскоп на июнь ..... 64



## 12,1 миллиарда рублей

Такова сумма налогов и сборов, поступивших в консолидированный бюджет Российской Федерации от налогоплательщиков Брянской области за первые четыре месяца текущего года. И свыше 7 миллиардов из данной суммы осталось в региональной казне.



## 7780 человек

По данным на 6 мая именно столько жителей Брянской области зарегистрировано в центрах занятости населения. Уровень регистрируемой безработицы составил 1,2 процента.



## 10,5 миллиона деревьев

Таков результат весенних лесокультурных работ на Брянщине. Ели, березы, дубы и сосны посажены на площади 2810 га.

## 2-е место

по России и первое по ЦФО заняла Брянская область по данным Федеральной службы государственной статистики, показав рекордный темп роста сельского хозяйства. Индекс производства продукции сельского хозяйства за первый квартал 2015 года в сравнении с соответствующим периодом прошлого года составил 129,9 процентов.



## Более 270 миллионов рублей

На такую сумму будет увеличена доходная часть бюджета города Брянска на 2015 год.

Об этом заявил

Глава города Александр Хлиманков на заседании Брянского городского Совета народных депутатов.



## 232 жилых помещения

Планируется приобрести в этом году для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. С этой целью выделено 207,8 миллионов рублей. По состоянию на 1 мая приобретено 78 жилых помещений.



## 109,7 миллиона рублей

будет выделено в 2015 году из федерального бюджета на реализацию и отгрузку на собственную переработку молока в Брянской области. Соответствующее распоряжение подписал Председатель правительства РФ Дмитрий Медведев.

# Время новых возможностей?

*Михаил Максимов, директор ООО «Совтранс», рассказал о специфике экспортных проектов и о том, как брянским предприятиям можно экономить на доставке международных грузов.*



**Михаил Максимов**  
Директор ООО «Совтранс»



**Т** Несмотря на общие кризисные тенденции, 2014 год стал самым успешным в деятельности компании за всю ее историю как в отношении выполненных транспортных заказов, финансовых показателей, так и в отношении количества вновь заключенных договоров. И это все – на фоне отрицательных экономических показателей как в Европе, так и в России.

**ООО «СОВТРАНС»**  
г. Брянск,  
пр-т Московский, 97а  
Тел.: (4832) 74-85-96,  
74-87-29, 33-56-96  
[www.sovtransooo.ru](http://www.sovtransooo.ru)

Однако 2015 год принёс новые вызовы. Санкции в отношении РФ, контрсанкции, значительная девальвация рубля не могли не сказаться на работе международного транспорта. Из открытых источников известно, что импорт за 5 месяцев 2015 года упал на 38 процентов, общая ситуация в экономике характеризуется как кризисная. Но, как известно, кризис – это ещё и время новых возможностей. Ломка привычных моделей даёт шанс по-новому взглянуть на ситуацию, найти новые перспективы и алгоритмы. Таким образом, резкий рост курса доллара и евро стимулировал скачок экспорта из РФ, а с ним и привлечение валютных средств в экономику страны. И речь идёт уже не о пресловутых углеводородах, а об изделиях других отраслей про-

мышленности. ООО «Совтранс» активно включился в работу сразу по нескольким экспортным проектам по заказам отечественных и зарубежных фирм. Для чего, в том числе, были задействованы складские возможности холдинговой компании, налажена бесперебойная доставка по РФ и перевалка на международный транспорт полиамида из Тольятти в Италию и Турцию. Ежемесячный экспортный вклад ООО «Совтранс» составляет не менее полутора тысяч тонн различных экспортных грузов. Нами постоянно ведётся маркетинговая деятельность по освоению новых объёмов, заключению дополнительных долгосрочных контрактов.

Политика импортозамещения правительства, с одной стороны, сокращает предложение импортных грузов на рынке международной логистики, снижает рентабельность отрасли в целом, т.к. международный транспорт в силу многих причин не может автоматически и полностью переключиться на обслуживание внутреннего товарооборота. Однако полезные возможности можно извлечь и в данных обстоятельствах! Не секрет, что на российском рынке альтернативу зарубежным станкам и оборудованию найти не так уж просто.

Ежегодно организации Брянской области закупают за рубежом материалы и оборудование на десятки миллионов евро. При этом договоры купли-продажи, зачастую, заключаются на условиях транспорта отправителя, что даёт возможность зарубежным партнёрам заложить стоимость логистических услуг в цену товара, значительно завысив ее относительно рыночного уровня. Да и выбор перевозчика в таких условиях обычно падает в пользу наших конкурентов из Польши, Прибалтики и прочих стран. Напомню, что девальвация рубля в конце 2014 года удешевила доставку в валютном эквиваленте и лишила западных конкурентов преимущества в цене.

Я обращаюсь к руководству промышленных предприятий Брянщины. Уважаемые господа, такая незначительная, на первый взгляд, вещь, как изменение условий поставки в международном договоре купли-продажи способна сэкономить для вашего бизнеса десятки тысяч евро, получить транспортную услугу уровня не ниже европейского, оставить стоимость логистических услуг в экономике родного края.





## Форум предпринимателей

27 мая в Брянске состоялся форум предпринимателей «Деловое партнёрство: диалог бизнеса и власти». В масштабном мероприятии приняли участие промышленники и предприниматели области, представители различных ветвей региональной власти сообщает пресс-служба Губернатора и Правительства области.

Участники обсудили развитие экономики региона, проблемы и препятствия, сдерживающие развитие малого и сред-

него предпринимательства, поддержку субъектов малого и среднего бизнеса, возможности подготовки кадров.

– В числе приоритетных направлений у нас должно быть упрощение административных процедур, прозрачность работы чиновников, совершенствование системы налогообложения, подготовка площадей для производственного бизнеса и кооперации, – отметил в своем выступлении глава Брянской области **Александр Богомаз**.



## Брянские предприятия представили продукцию в Минске

Презентация внешнеэкономического потенциала Брянской области состоялась в Российском центре науки и культуры Минска. Свою продукцию участникам выставки представили шестнадцать ведущих предприятий области, в числе которых «Брянский машиностроительный завод», «Брянский арсенал», «Жуковский мотовелозавод», «Клинцовский автокрановый завод», «Новозыбковский машиностроительный завод» и прочие.

На мероприятии также присутствовал посол России в Республике Бела-

русь Александр Суриков. «Я удовлетворен теми интеграционными процессами, которые происходят между Брянской областью и Республикой Беларусь. 800 миллионов долларов товарооборота – это довольно серьезно», – отметил он в своем выступлении.

В результате заседания Совместной рабочей группы, которое проходило после презентации, был подписан план мероприятий по активизации сотрудничества Республики Беларусь и Брянской области на 2015–2016 годы.

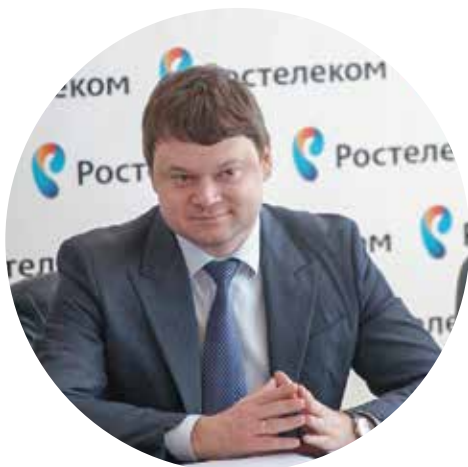


## Tele2 готовится к запуску сети 3G

Альтернативный оператор мобильной связи Tele2, подводя итоги технического развития в Брянской области в первом квартале 2015 года, сообщает об увеличении емкости сети GSM и проведении комплекса работ в рамках подготовки к запуску сети третьего поколения в регионе.

– Наши задачи на сегодня – это, во-первых, обеспечить абонентов качественной связью в сети GSM, во-вторых, максимально быстро и качественно подготовить к запуску в Брянской области сеть третьего поколения. Запуск в коммерческую эксплуатацию сети 3G компании Tele2 в Брянске запланирован на третий квартал 2015 года, – отметил технический директор оператора связи **Олег Холодильков**.

Емкость сети Tele2 в регионе была увеличена почти на 30% по сравнению с первым кварталом 2014 года, завершается работа по модернизации транспортной сети в рамках подготовки к запуску сети 3G. Уже смонтировано около 80 процентов объектов сетевой инфраструктуры. Это позволит обеспечить качественное покрытие сети 3G в областном центре и ближайшем пригороде.



## Интернет в глубинку

Вице-президент ОАО «Ростелеком», директор макрорегиональных филиалов «Москва» и «Центр» **Александр Абрамков** о проекте устранения цифрового неравенства между городом и селом в Брянской области:

– Нивелирование цифрового неравенства между городом и селом развивается в двух взаимосвязанных направлениях. С одной стороны – это развитие широкополосного доступа к сети интернет, когда в райцентры и сельские населенные пункты приходит «оптика» и охватывает многоквартирные дома. С другой стороны, это проект устранения цифрового неравенства в рамках изменений в Законе о связи в части предоставления универсальных услуг связи. В населенных пунктах численностью 250–500 человек должны быть организованы точки доступа в интернет со скоростью передачи данных не менее 10 Мбит/с. Фактически государством задан национальный стандарт ШПД, чего ранее не было ни в одном нормативном акте. На такой скорости для людей будет комфортен не только браунинг, доступ к portalу госуслуг и другим социально важным информационным ресурсам в сети, электронной почте, но и просмотр видео. В Брянской области планируется предоставить возможность пользования услугами ШПД жителям 324 населенных пунктов численностью 106 тысяч.

## «Зетта Страхование» – новое имя СК «Цюрих»

Появление нового имени в списке страховых компаний вызывает законный вопрос – что это? Новая страховая компания? На этот раз нет, это новое имя хорошо знакомого страховщика – СК «Цюрих».

Надо отметить, что СК «Цюрих», будучи российской «дочкой» старейшего европейского страховщика, характеризуется финансовой надежностью и заботой о клиентах. Сменив название, компания сохранила свои сильные стороны и еще более сосредоточилась на внимании к клиентам.

– Мы много сил потратили в последние годы на то, чтобы сделать компанию надежной, эффективной и современной. Сегодня результат этой работы очевиден – это и хорошие финансовые результаты, которые мы по итогам прошлого года улучшили почти в десять раз, и стабильно высокое качество клиентского сервиса и быстрое урегулирование убытков. А это главное, ради чего наши клиенты остаются с нами на протяжении многих лет, – отмечает директор филиала ООО «Зетта Страхование» в Брянске **Виталий Симоненков**.



## Санкт-Петербургская Школа Телевидения



Хорошая новость для всех жителей Брянска – теперь у нас в городе работает филиал Санкт-Петербургской школы Телевидения, которая помогает развивать творческие способности. А они, поверьте, есть у всех.

Основных направлений – шесть. Театральная студия, школа телевидения, фо-тошкола, школа стилия, детская студия,

школа дизайна. Из многообразия полезных курсов (более 60) каждый человек выберет что-то интересное. Можно совмещать занятия в школе с работой или основной учебной. Освоить базу одного курса можно, в среднем, за шесть занятий. Грамотный баланс теории и практики позволит всем ученикам овладеть максимумом материала быстро и на позитивной волне. Следующие ступени обучения откроют перед вами новые грани творчества и саморазвития. В школе уже сформирована сильная база преподавателей. Все они – практикующие специалисты.

Рады здесь и детям, и взрослым. Всем, кто хочет получить профессиональные навыки, сделать первый шаг к работе своей мечты, раскрыть таланты, раскрепоститься, встретить единомышленников.





**Роман Плотников,**  
эксперт в области  
интернет-маркетинга

# Как увеличить объемы продаж с сайта

*Начинать разработку нового или реконструкцию существующего сайта необходимо с изучения конкурентной среды и постановки правильных целей.*

## **Т!** В ЧЕМ ПРОБЛЕМА НЕКОТОРЫХ НАШИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ?

Все понимают, что сайт нужен, но начинают, например, с того, каким бы они хотели его видеть, какой дизайн и анимационные эффекты нравятся, не принимая во внимание потребности своей целевой аудитории. В таких случаях результат предсказуем: визуальная составляющая не позволяет достичь высокого показателя конверсии продаж. Цели нужно ставить четкие, измеримые и соответствующие общей стратегии развития компании.

**Ошибочно заявлять: «Мы не должны быть похожи ни на кого!»** Если так делают многие, значит, инструмент работает, а потому, будет правильным суметь взять лучшее и при этом дифференцироваться. Беда наших региональных сайтов в том, что немногие занимаются приемом заявок. Сайт может быть дорогим и хорошим, но в компании не выделен специалист, который бы активно взаимодействовал с клиентами. Я рекомендую в должностных инструкциях персонала указывать: кто проверяет почту, заявки, обновляет информацию, цены на сайте. Важно, чтобы ответственный за сайт сотрудник понимал специфику своего товара или услуги и оказывал помощь пользователям сайта компетентно. Например, в Москве уже сформировалось понимание важности коммуникации с клиентом, и обратная связь идет мощным по-

током, используются многочисленные инструменты. В этом направлении мы отстаем. Но уверен, к концу года ситуация на брянских сайтах, которые стараются активно работать со своей целевой аудиторией, может измениться.

**Выходя на рынок, владельцы брянских интернет-магазинов неизбежно сталкиваются с конкуренцией из других городов.** Дайте весомое преимущество – исключительный сервис, сокращение сроков доставки товаров, дополнительные гарантии, рекомендации, последующее обслуживание.

**Безусловно, мы говорим и об уникальности текстов.** Информация должна быть полезной и интересной, структурированной, чтобы пользователь как можно дольше находился на странице.

**Сайты – для людей.** А потому ключевым для их рейтинга является поведенческий фактор. Яндекс полностью отказался от ссылок и говорит нам, что только поведение пользователя будет диктовать выдачу поисковых систем. Здесь работает следующий принцип: чем лучше реагируют люди на сайт, тем выше он будет размещен. Наполнение сайта собственным контентом требует времени и внимания, но гарантирует ресурсу «место под солнцем» в поисковой выдаче, а не прозябание на ее окраинах.

**Всегда размещайте цены на товары или услуги.** Вы боитесь, что у конкурентов они окажутся ниже? Стоимость товара – не единственный критерий для совершения покупки. Однако, если чело-

век не увидит цену, то он точно никогда не купит товар.

**Преимущество интернет-торговли в том, что мы можем четко понять, откуда к нам пришел пользователь, с какого ресурса, по какому поисковому запросу.** И делать это можно абсолютно бесплатно, например, с помощью сервисов *Яндекс.Метрика* или *Google Analytics*. Таким образом, владелец интернет-магазина формирует коридор только для эффективных средств привлечения клиентов, а это позволяет рационально распределять рекламный бюджет, что является важным конкурентным преимуществом.

**На данный момент в Москве трафик с мобильных устройств сравнялся с трафиком стационарных компьютеров и ноутбуков.** В Брянске это тоже скоро произойдет. Однако 90 процентов региональных сайтов к такому повороту событий не готовы. Недавно Google заявил, что сайты, которые не проходят проверку на качество отображения на мобильных устройствах, будут пессимизироваться в поисковой выдаче этих устройств.

**Если вы только планируете запускать интернет-магазин, то советую внимательно изучить конкурентную среду и потребности вашей целевой интернет-аудитории,** стартовать по факту готовности базовых функций сайта. А потом уже совершенствовать ресурс в соответствии с заявленной стратегией, так как процесс развития сайта не прекращается никогда.

# Курс на эффективность!

*Сегодня основными задачами большинства компаний являются повышение эффективности бизнес-процессов и оптимизация затрат. Все расходы должны быть производительными и, самое главное, управляемыми. Директор Брянского регионального отделения компании «МегаФон» Владимир ПАЛАКЯН рассказал о бизнес-продуктах, которые помогают получать максимальную отдачу при минимальных издержках.*



**Владимир Палакян**  
Директор Брянского регионального  
отделения компании «МегаФон»

## **Т!** **Меньше, да лучше!**

Начинать оптимизацию затрат на связь «МегаФон» рекомендует с выбора подходящего тарифа на мобильную связь. Учесть интенсивность и географию звонков сотрудников поможет линейка **«Корпоративный безлимит»**, включающая пакеты «размеров» S, M, L. Даже самый скромный пакет S позволяет сотруднику за 400 рублей в месяц безлимитно общаться с коллегами и абонентами «МегаФона» в своем регионе, звонить на другие сети до 500 минут, пользоваться SMS и интернетом.

## **Весь офис в одном комплекте**

Для того чтобы организовать в офисе доступ к сети интернет, подключить стационарные компьютеры и офисные телефоны, вовсе не обязательно тянуть провода и покупать дорогостоящее оборудование. Достаточно воспользоваться услугой **«Экспресс-офис»**. Настройка не займет много времени – необходимо вставить SIM-карту «МегаФона» в роутер, идущий в комплекте, и включить оборудование в розетку. Преимущество услуги – низкая абонентская плата, простота и высокая скорость подключения к интернету в сетях «МегаФона».

Сократить затраты на обучение персонала и командировки позволит услуга **«Онлайн-конференция»**. Все, что вам потребуется, это компьютер, микрофон и интернет. Видеосвязь позволяет из любой точки России провести удаленно совещание, показать презентацию

коллегам или представить товар потенциальному клиенту. Благодаря услуге можно организовать участие в конференции большого количества людей, при этом, не собирая их в одном месте. «Онлайн-конференция» особенно актуальна для малого и среднего бизнеса, так как позволяет сократить затраты и упрочить связь с партнерами и клиентами.

## **Техника под контролем**

Стремясь повысить эффективность бизнес-процессов, все больше коммерческих и государственных организаций делают свой выбор в пользу инновационных сервисов, таких как M2M-услуги. Внедрение систем контроля на удаленных объектах позволяет автоматизировать процесс сбора информации, а также сократить затраты за счет оптимизации средств на персонал, энергоресурсы и комплектующие. Не случайно M2M называют технологией эффективного будущего. Но одно дело – иметь SIM-карту на M2M-устройстве, и совсем другое – знать, эффективно ли она работает. Разобраться с этим поможет услуга **«M2M-мониторинг»**: с ее помощью можно в любое время управлять всеми имеющимися SIM-картами, услугами связи и лимитами, а также оперативно получать информацию о неисправности M2M-оборудования. Технология умного интернет-контроля снижает риски по сбоям и аварийным ситуациям – все M2M-устройства находятся под контролем.

При подключении услуги «M2M-мониторинг» всем корпоративным клиентам предоставляется бесплатный тестовый период 7 календарных дней на каждую SIM-карту. По истечении тестового периода абонентская плата за каждую подключенную к центру управления SIM-карту составляет 30 рублей в месяц.

«МегаФон» предлагает своим корпоративным клиентам комплексное обслуживание и индивидуальный подход. Наши специалисты тщательно следят за тем, чтобы партнеры имели возможность познакомиться со всеми услугами для бизнеса, имеющимися у нашей компании, а также получали максимум информации по заинтересовавшим их сервисам. Тарифная арифметика максимально проста и удобна, а разнообразие тарифных предложений способно удовлетворить запросы самых разных клиентов. Кроме того, для корпоративных клиентов действует удобная система расчетов, включая возможность кредитования на выгодных условиях с первого дня обслуживания», – отмечает директор Брянского регионального отделения компании «МегаФон» Владимир Палакян.





## Бизнес в женских руках

*Основатель женского венчурного фонда Моника Доди считает, что женщины-предприниматели более консервативны и осторожны в своих решениях, чем мужчины. Эти качества обеспечивают им заметно больший баланс и в выручке, и в рисках, что бесценно в кризисное время.*

*Владелица сети салонов «Пальчики» в Брянске Елена ЗИМАКОВА собственным примером доказывает успех бизнеса, во главе которого стоит женщина.*

**Т!** В июне у Елены Зимковой день рождения, мы поздравляем её с этим замечательным праздником. И по этому случаю попросили яркую бизнес-леди рассказать о том, как хрупкой и красивой девушке удастся руководить целой сетью салонов красоты.

**Благодаря Вам бренд «Пальчики» в Брянске достиг невероятной популярности среди жительниц. В чем Ваш главный бизнес-секрет?**

– На самом деле, никакого секрета нет. С открытия первого салона «Пальчики» мы установили концепцию своей работы, которой придерживаемся до сих пор. Во-первых, это цены. У нас они одни из самых низких на услуги в сфере маникюра и педикюра в городе. Сейчас, во время кризиса, все вокруг подняли цены. Мы же сохранили старые, несмотря на то что подорожали материалы для работы. Главное, чтобы наши гости могли посещать нас не в ущерб своему бюджету. Во-вторых, это качество. В на-

ших салонах работают специально обученные мастера, которые все выполняют согласно установленным стандартам. В-третьих, это уникальность услуг. Как только появляется что-нибудь новое в ногтевой сфере, мы сразу же привозим это к себе в «Пальчики». Каждые три месяца обновляем сезонные предложения. Коллеги из Москвы приезжают обучать наших мастеров новому дизайну и новым видам SPA-процедур. В-четвертых, мы придерживаемся такой политики: регулярный уход – это выгод-

но. Стараемся донести до людей тот факт, что ногти нуждаются в профессиональном уходе. Если постоянно следить за своими руками и ногами, то можно не только сэкономить, но и быть уверенным в их красоте и здоровье. Конечно же, мы стремимся, чтобы всем гостям понравилось у нас. Тогда в следующий раз они придут с подружкой, мамой или дочкой. А признание гостей – это и есть популярность.

**Как Вы считаете, женщина может одинаково легко руководить бизнесом и в бьюти-индустрии, и в какой-нибудь технологической среде? Или же есть разделение бизнеса: для мужчин, для женщин?**

– Для себя я выбрала бизнес в сфере красоты именно потому, что мне близко это. Я считаю, что мы выбираем ту сферу деятельности, которая нам понятна. Конечно, бизнес делится по гендерному признаку. Женщинам легко в бьюти-индустрии, им это интересно, они сами на себе многое пробуют и потом могут предлагать услуги другим людям. Техническая среда – это более мужское. Но у меня есть примеры замечательных женщин, которые руководят такими проектами, с которыми не каждый мужчина справился бы. Также есть примеры мужчин, у которых бизнес в бьюти-индустрии, и они достигли огромных высот. Каждый занимается тем, что близко ему. Насколько хорошо у него это будет получаться – зависит только от него самого.

**С какими трудностями Вы столкнулись перед реализацией первого проекта, а что наиболее сложным является сейчас?**

– Еще до «Пальчиков» я занималась предпринимательской деятельностью, поэтому это не первый мой проект. Но он самый большой, и я смело могу сказать, что это – дело всей моей жизни. Почти три года назад я открыла первые «Пальчики» в Брянске. Я шла на огромный риск. Привезти московскую сеть салонов в Брянск – одно, а сделать так, чтобы ее приняли в Брянске и по-настоящему полюбили, уже другое. Я хотела, чтобы жительницы нашего города могли получать только лучшие услуги в сфере красоты. Конечно, не обходилось без трудностей, но все они легко преодолевались, потому что наперекор всему я шла к своей цели. Меня всегда морально поддерживали и сейчас поддерживают близкие мне люди. С ними мне не страшны никакие трудности.

**В чем сильные и слабые стороны франшизы на красоту?**

– За все время работы по франшизе я не увидела минусов. А плюсы я постоянно подчеркиваю для себя все новые и новые. Франчайзинг в сфере красоты или какой-то другой сфере – это уже готовая модель успешного бизнеса, адаптированная лично под каждого предпринимателя и регион. Работать по четко установленной схеме гораздо проще, нежели самому придумывать все и ждать: принесет это успех или нет. Я постоянно получаю поддержку и сопровождение от моих коллег из Москвы. Я учусь у них, они чему-то у меня, а вместе мы развиваем огромный бизнес. В этом суть франшизы.

**Кадровый вопрос всегда очень сложный. Чем Вы руководствуетесь при формировании нового коллектива?**

– Я выбираю людей, у которых вижу желание работать. Работать не только ради своей выгоды, но и для развития всей сети. Мы дарим профессию всем тем, кто действительно хочет работать. Мы бесплатно обучаем, даем право выбора салона в удобном человеку районе города. Я не против того, чтобы у меня работали студенты с плавающим графиком, молодые мамы, которым надо забирать детей из садика. Я учитываю интересы каждого. Когда к нам в коллектив приходит новый человек, он быстро вливается, потому что работа интересная, вокруг тебя хорошие люди.

**Вы лично набираете людей на работу?**

– Да, конечно. Я лично беседую с каждым новым сотрудником. Первые месяцы его работы я стараюсь узнать его как можно ближе. В штате брянских «Пальчиков» на сегодняшний день более пятидесяти человек. Я знаю каждого из них, его семью, какие-то факты из его жизни. Всегда стараюсь побеседовать с ними, помочь советом или, наоборот, обратиться к ним за помощью. Поэтому, когда я говорю «наш дружный коллектив», я полностью уверена в этом. Основная миссия – не заработать, а обеспечить комфортные условия сотрудникам.

**Что Вы, как предприниматель, можете дать своим клиентам?**

– Всех посетителей наших салонов мы называем гостями, потому что они приходят в гости к нам: к мастерам, к менеджерам, ко мне. Как предприниматель я даю нашим гостям самые качественные услуги в сфере маникюра и педикюра, демократичные цены, стабильность и комфорт.

**Легко ли совмещать успешную карьеру и личную жизнь?**

– Одно другому не мешает.

**Как проходит Ваш рабочий день?**

– Мой день проходит в движении. Конечно, он не нормирован. Я могу выехать из дома в 9 утра и вернуться поздно ночью. Обычно так и бывает. Каждый день я посещаю различные собеседования с партнерами, коллегами, организаторами мероприятий, где мы выступаем спонсорами. Обязательно я выезжаю в каждый салон. Узнаю их новости, решаю возникшие проблемы и задачи. Также ежедневно общаюсь с управляющей брянской сети «Пальчики», созваниваюсь с центральным офисом сети. Так и проходит мой день.

**Бывают ли моменты, когда хочется все бросить и отойти от дел?**

– Нет, я не привыкла сдаваться. Даже если день не удался, я знаю, что завтра все будет лучше.

**Каким Вы видите дальнейшее развитие своей деятельности. Реализация каких планов намечена на этот год?**

– В дальнейшем мы планируем расширять сеть, не останавливаясь на достигнутых результатах. Еще в мои планы на этот год входит активная помощь и всевозможное сотрудничество с детскими домами, социальными приютами. Когда рядом с нами есть такие дети, мы должны им помогать. Нет большего счастья, чем видеть их радостные глаза. «Пальчики» не только оказывают спонсорскую поддержку на благотворительных мероприятиях, но и мы, вместе с сотрудниками, собираем подарки, какие-то

**Блиц-опрос**

**ЧТО ВАС ВДОХНОВЛЯЕТ?**  
 Меня вдохновляет и привлекает в людях ум.

**КАК ВЫ ОТДЫХАЕТЕ ОТ РАБОТЫ?**  
 Провожу время со своими родными, выезжаю за город, хожу в кино, театр.

**ЧТО ДЛЯ ВАС ГЛАВНОЕ В ЛЮДЯХ?**  
 Честность. Я очень ценю это в людях.

**КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, ПОЧЕМУ НЕ ВСЕ ДОБИВАЮТСЯ УСПЕХА?**  
 Не у всех хватает терпения, смелости преодолеть трудности.

**ЕСЛИ БЫ ВСЁ СЛОЖИЛОСЬ ИНАЧЕ, В КАКОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫ БЫ ВИДЕЛИ СЕБЯ?**  
 Только в предпринимательстве.

нужные детские вещи и едем в приют или детский дом. Выпускников детских домов я с радостью бесплатно обучаю мастерству маникюра и педикюра и предоставляю рабочие места. Я думаю, мы выбрали правильное направление. Теперь в нем надо работать и работать.

**И ещё одним секретом, пожалуйста, поделитесь. Теперь уже секретом красоты и стиля?**

– Тут тоже нет никаких секретов. Я, как и все девушки, стараюсь следить за собой, правильно питаться, высыпаться, проводить выходные на свежем воздухе. Что касается стиля, то у меня нет определенно-го. Я чувствую себя комфортно как в женственных длинных платьях, так и в стиле кэжл (кеды, джинсы и рубашка). Все зависит от настроения.

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ



# Люди-генераторы

## **Т!** Как Вы оцениваете роль предпринимателя в развитии экономики?

– Предприниматель – человек, который обязательно производит и реализует какой-то продукт, – товар или услугу. При этом продукт должен быть востребованным, иначе эта деятельность бессмысленна. Важно понять, что товар или услуга действительно нужны людям и удовлетворяют их потребности, тем самым предприниматели обречены приносить пользу. Увеличивая количество полезных для общества продуктов, они зарабатывают деньги и развивают свой бизнес.

Мы знаем, что к предпринимательской деятельности страна вернулась каких-то 25 лет назад, но сегодня наших предпринимателей, на мой взгляд, можно разделить на несколько групп: самозанятые граждане (или микропредприниматели), малый, средний, крупный бизнес. Малому бизнесу необходимо уделять повышенное внимание, в том числе выработав определенные и неизменные правила.

Интересы малого бизнеса у государства пока не на первом месте. Хотя и говорят в последнее время о нем много. Именно этот сектор экономики наиболее гибкий и легче реагирует на изменения в экономике: как положительные, так и отрицательные. Надо понимать, по отдельности такие бизнесмены могут и не очень влиятельны, но их совокупность делает весьма существенный вклад в экономику. В западных странах он достигает шестидесяти процентов. У нас пока только 15–20 процентов.

## **Как можно помочь малому бизнесу сегодня?**

– Малый бизнес является оптимальным способом вовлечения в экономику широких народных масс. Чем больше

*Так активных и целеустремленных предпринимателей называет председатель брянского регионального отделения «Опоры России» Виктор Гринкевич. По его мнению, именно эти люди являются позитивным центром, который способен объединять вокруг себя интересных личностей, нестандартные идеи, перспективные проекты. И не случайно 26 мая, в день российского предпринимателя, мы говорили с Виктором Григорьевичем о положении бизнеса в регионе.*

предпринимателей включено в бизнес-процессы, тем больше товаров и услуг будет произведено в России. И, в результате, нам не настолько придется зависеть от других стран. Я уверен, что наши предприниматели вполне смогут производить аналоги зарубежных товаров. Как им помочь? Нужны адекватные и неизменные правила экономической жизни и взаимодействие между властью и бизнесом. Стоит тщательно продумывать все детали перед принятием закона, касающегося предпринимательства, но уж если приняли, то изменения вносить как можно реже. Если экономический корабль лег на курс, важно четко идти по нему, не сворачивать с пути, держаться главного направления. Часто бывает иначе. Люди берут кредиты, вкладывают средства, покупают оборудование, руководствуясь установленными правилами. Потом законодатель решает: не добавили в закон, не доработали. В результате таких непродуманных действий тысячи предпринимателей оказываются у разбитого корыта. В Финляндии, куда мы ездили с коллегами из «Опоры России», не вступает в силу ни один закон, касающийся деятельности предпринимателей, без «обкатки» проекта в общественных предпринимательских организациях. Законодатели предварительно получают комментарии касательно нововведений от организаций. У нас такая прак-

тика пока не принята, хотя ситуация уже меняется к лучшему. Сейчас к нам, в «Опору России», начали приходить документы с предложенными правительством проектами: мы можем ознакомиться, высказать свои замечания.

## **Насколько важны бизнес-сообщества и общественные предпринимательские организации в России?**

– В моем понимании, общественная предпринимательская организация представляет позитивную форму сотрудничества, основанную на объединении людей с общими экономическими интересами, понимании и систематизации задач, выстраивании четких и правильных схем взаимодействия с государством и его органами. Я считаю, у таких организаций есть будущее. Роль их и сегодня велика.

## **Каких видов предпринимательской деятельности, на Ваш взгляд, не хватает в нашем регионе?**

– Очевидно, что сильной может считаться та экономика, у которой достаточно серьезная производственная составляющая в общем объеме экономики. Я далек от того, чтобы приносить важность торгового капитала. Однако, уверен, нам не хватает производственных направлений как в малом, так и в крупном бизнесе. Будь



**Виктор Гринкевич**  
Председатель брянского  
регионального отделения  
общероссийской общественной  
организации «ОПОРА РОССИИ»

у нас больше разнообразных производственных мощностей, не возникла бы сегодняшняя ситуация, когда так остро ощущается перекрытие каналов поставки товаров из-за границы. Развитие производства гарантирует стране экономическую безопасность. Если мы 80 процентов производим сами, а 20 завозим, то можем чувствовать себя уверенно. А когда баланс меняется в сторону завоза, то страна начинает ощущать существенное влияние со сто-

роны зарубежных производителей. Это неправильно.

Потопить экономический корабль просто, а чтобы его поднять, требуются большие и системные усилия. Но общество ждет скорых улучшений качества жизни. Быстро можно только развалить что-то: достаточно двух-трех неправильных решений. А вот восстановление – процесс достаточно долгий и последовательный. Именно поэтому я за увеличение сроков, на ко-

торые избираются руководители регионов и государства. Серьезная экономика не создается в короткий период. Требуются определенные временные рамки, в которых руководитель не только примет решение, но и доведет поставленную задачу до логического завершения. Чтобы не получалось так: один губернатор решил, запустил в работу, а за результатами будет наблюдать уже другой человек, который, может быть, и не заинтересован вовсе в данном проекте. Я люблю повторять: чем больше в политике экономики, тем лучше.

### **ЧЕМ МОЖЕТ БЫТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ БРЯНСКАЯ ОБЛАСТЬ?**

– Исходя из специфики региона, основной уклон у нас сделан на развитие сельского хозяйства. Это тоже очень важно, но я считаю, что недооценено географическое расположение области. Брянская область – транзитный регион. Данный факт является серьезным преимуществом, которое пока не используется. Мы наблюдаем парадоксальную ситуацию: товары от границы везут сначала в Москву, там их обрабатывают и отправляют во все города, в том числе и, обратно, к нам. Было бы гораздо проще все процедуры по обработке товарных потоков выполнять у нас, а потом перераспределять по России. Это и экономия при транспортировке, и приток финансовых средств в региональный бюджет.

Чтобы предприниматели развивали свой бизнес на нашей территории, необходимо создавать соответствующие условия в области. В первую очередь потенциальные инвесторы обращают внимание насколько легко получить земельный участок, все разрешения, подсоединиться к сетям, взаимодействовать с властями, есть ли рядом потребитель и пр. И если предприниматель оценил эти вопросы положительно, то приходит в регион и строит здесь свой бизнес.

*Беседовала Марина Орлова*



# Рецепты успеха от Александра Белгорокова

*Совладелец и главный спикер ADCONSULT, основатель Belgorokov Business School. Маркетолог. Продавец. Один из самых успешных в России бизнес-тренеров. Он не просто делится успешными методами повышения продаж, а вдохновляет, направляет, открывает в людях всё то гениальное, что, непременно, есть в каждом из нас. О качествах продавца, бизнесе в кризис и успехе – в беседе с Александром Белгороковым.*

**Александр, в одном интервью Вы заметили, что у локальных магазинов унифицированных товаров в долгосрочной перспективе шансов на выживание нет. А что продавать небольшим торговым точкам и успешно конкурировать с федеральными сетями?**

– Есть такой формат магазинов – “магазин у дома”. Около сорока процентов своей продуктовой корзины потребитель выбирает именно в таком магазине по соседству. Сделайте достойный ассортимент, и будущее у вас будет. Другим вариантом является продажа неартикулированных товаров (местные дизайнеры одежды, интернетная франшиза). Небольшие магазины часто не могут конкурировать с сетями, потому что у последних товар поставляется в больших объемах, поставщики дают хорошие скидки. А вот федеральные сети через какое-то время не выдержат конкуренции

с онлайн-магазинами. Ситуация следующая: потребитель приходит в магазин, выбирает модель, например, ноутбук, изучает характеристики, получает консультацию. Потом уходит и заказывает товар в интернет-магазине. Ему он обойдется процентов на пятнадцать дешевле. Это касается артикулированных товаров.

Форматов много. Например, во Франции очень популярны, своего рода, миксы из кафе и магазинов. В центре стоит барная стойка, а по всему периметру заведения размещены товары. Гость может выпить кофе и выбрать к нему что-то тут же, в магазине. Я не думаю, что в краткосрочной и даже среднесрочной перспективе в России будут очень востребованы подобные форматы, у нас другой менталитет. Подобные заведения уместны в мегаполисах, а в небольших городах их часто вовсе не поймут.

**Например, в США есть торговые кооперативы.**



**Владельцы небольших магазинов объединяются, чтобы сократить расходы и получить скидки от поставщиков. Держатели акций компании – сами предприниматели. Как Вы оцениваете такую бизнес-модель?**

– Идея хорошая. В России если и есть что-то подобное, то представлено не массово. Возможно, проблема в недоверии друг к другу. Довольно востребованный и работающий инструмент продаж – кросс-промоушн. Но, как правило, для сотрудничества объединяются компании, между собой не конкурирующие.

**Можете привести примеры искусственного создания спроса на товар, скажем, в отрасли легкой промышленности?**

– Есть колоссальная ошибка, которую допускают владельцы российских магазинов одежды при разработке маркетинговых активностей: они призывают людей прийти и купить, а потом уже получить подарок. Хотя, если следовать сегодняшним тенденциям, то самым сильным вариантом будет подарок не на выходе, а на входе. Иными словами: приходи и получи подарок, а не купи и получи. Необязательно дарить

товар: это может быть фотосессия, массаж или консультация визажиста. Подобные мероприятия способствуют работе сарафанного радио, располагают человека к покупке. Важны роли, которые исполняют люди. Например, заходящему в магазин человеку сразу выделяют роль покупателя. А не нужно. Если его сделать участником какого-то экшна или игры в торговом зале, то гость расслабится и совершит покупку с большей легкостью.

**Часто маркетологи внедряют интересные акции, а продавцы воспринимают это холодно. Как мотивировать продавца включиться в процесс?**

– Согласен, любая гениальная идея может разбиться о некомпетентность исполнителя. Я скажу честно: если я что-то придумаю, то мне будет абсолютно всё равно, какое мнение на этот счет у моего продавца. Его задача – делать то, что говорю, делать свою работу. Не нравятся – двери всегда открыты. Как мотивировать продавцов? Нужно принимать на работу нормальных людей, способных качественно справляться со своими обязанностями. Как-то в США мы зашли в Starbucks, и я спросил у управляющего: “Как вы делаете так, что ваши официанты и продавцы улыбаются?” Ответ был следующим: “Мы не берём тех, кто не улыбается”. Помимо фильтра на входе важен контроль. Например, веб-камеры, тайные покупатели. Я не сторонник мотивации, выраженной в деньгах. Я часто вот как делаю: ставлю на стол какой-то ценный приз и говорю, кто больше всех се-

годня отправит коммерческих предложений, получит его. Результаты всегда радуют.

**Главное качество продавца – уверенность в себе?**

– В общем, да. У меня есть отдельная статья на эту тему. Я выделяю двенадцать качеств. Но вверху списка – уверенность в себе. Для продавца важны три типа веры: вера в себя, вера в продукт, вера в статистику. Отсутствие веры передается воздушно-капельным путем. Когда вы общаетесь с человеком, который не верит в себя, то вы это чувствуете. Это же касается продукта: невероятно сложно продавать продукт, если сам в него не веришь. Третье – статистика. Нужно отдавать себе отчет в том, что даже самый лучший продавец не может продать всем и всё на свете. Оптимальная цель другая: продать максимум того, что могут купить максимальное количество клиентов по максимальной цене.

**Как развить уверенность, если очень в себе сомневаешься?**

– Когда становишься постарше, приходит осознание, что перед Богом мы все равны. Потому что с олигархом и со своим водителем я общаюсь абсолютно одинаково. Никогда не испытываю стресс в общении даже с очень высокопоставленными людьми. Вам нужно начать вести себя так, как ведут себя уверенные люди.

**Иными словами играть роль?**

– Это называется симпатическая магия. Есть мотивация избегания, мотивация достижения и мотивация подражания. Самый легкий путь к уверенности – через

подражание. Найдите в себе силы задать очень важный вопрос: мир для меня или не для меня? Люди боятся спрашивать, потому что ответ может оказаться пугающим. Многие ведь как живут? “Я бы, конечно, хотел, но кому сейчас легко, кризис на дворе и т.д.”. Если вы решаете, что “мир для меня”, то развивать уверенность надо как раз через симпатическую магию и привычки. Не создадите себе правильные привычки – неправильные создадут вас.

**Можно увеличить объемы продаж в условиях кризиса, когда потенциальные клиенты бескомпромиссно говорят: «денег нет»?**

– Ставить перед собой задачу увеличить объемы продаж в условиях кризиса – это очень амбициозно. Что такое кризис? Это сокращение концентрации денежной массы. Скорее всего, во время кризиса нужно стремиться не увеличивать выручку, а наращивать свою долю рынка. Когда ситуация оттаивает, денежная масса вернется, у вас останется отвоеванное.

**Какие существуют табу для продавца?**

– Много говорить и мало слушать; не уметь задавать вопросы; перебивать клиента; не давать альтернативы клиенту; настаивать на своем.

**Есть ли в природе универсальный рецепт успеха?**

– Для меня успех – это иметь привилегию жить свою собственную жизнь, по своим собственным лекалам. Универсальный рецепт заключается в том, чтобы понять для себя: какова твоя конфигурация успеха без оглядки на мнение социума. Второе:

полюбить себя в своем несовершенстве. Люди, которые себя не любят, не живут свою жизнь. Невероятно важным я считаю поставить под контроль мышление. Это сложно, требует тренировки. Добавлю в рецепт легкую форму “пофигизма”, она делает человека компенсированным. Он становится более равным самому себе. Важно точное понимание того, что тобой движут твои убеждения, твои ценности и твои желания.

**Какие привычки характерны для успешного человека?**

– Путешествовать, слушать собеседника, придерживаться режима (немного спорта, правильное питание). Четко структурировать свое время: для себя, для семьи, для работы. У меня есть такая привычка: по воскресеньям я в принципе не работаю, сколько бы мне ни платили. В этот день я зову для знакомства интересного мне человека. Мы завтракаем в ресторане, общаемся. Так я узнаю много нового, расширяю круг общения. Ведь человека формирует его окружение.

**Способность зарабатывать деньги – это навык, который можно развить?**

– Конечно. Часто люди воспринимают деньги очень сакрально, почти как секс или смерть. Деньги – они же вторичны. Поэтому к ним нужно относиться как, например, к своему бицепсу, который можно тренировать. Заработать деньги очень просто. Формула следующая: идея, умноженная на команду и умноженная на четкие и последовательные действия.

*Беседовала  
Татьяна Лаврова*



# ООО «Кварц»: первоклассное обслуживание домов

*Ухоженная территория с покрашенными лавочками, яркая детская площадка, чистые подъезды – так нас встретил дом номер 33 по улице Пушкина. Пожалуй, это отличный пример того, каким должен быть идеальный городской двор Брянска.*

*И с детьми прогуляться приятно, и отдохнуть после рабочего дня. Директор управляющей компании ООО «Кварц» Юлия Кузнецова уверена: важно вести непрерывный диалог с жильцами, активно обсуждать проблемы и быстро решать поставленные задачи.*



Юлия Кузнецова  
Директор управляющей  
компании ООО «Кварц»

**Т!** Во дворе дома жители со всей отзывчивостью помогают найти офис управляющей компании: «Вы к Юлии Александровне?» Директора здесь знают хорошо, потому что собрания жильцов проводятся часто и всегда продуктивно. Взаимопонимание – на первом месте.

ООО «Кварц» занимается обслуживанием, содержанием и текущим ремонтом жилых домов с 2002 года. Под крылом компании одиннадцать домов в Советском, Володарском и Фокинском районах. В главном офисе ведёт приём руководитель, а также находится бухгалтерия. Памятник есть в каждом районе, чтобы люди не тратили время на дорогу, а могли получить максимум услуг на месте. Заявки оперативно

принимает диспетчер по телефону. Можно также обратиться к специалистам через форму на сайте, задать вопрос, узнать новости. В штате есть весь необходимый персонал: сантехники, электрики, разнорабочие. Чистка снега в зимний период в домах под управлением ООО «Кварц» осуществляется оперативно благодаря собственному трактору. Уборка в подъездах ежедневная. Особое внимание уделяется мероприятиям по энергосбережению.

Более десяти лет компания сотрудничает с крупным застройщиком ООО «Инстрой». Новые дома из рук строительной организации попадают к управляющей компании «Кварц», которая стремится соответствовать статусу такого уважаемого застройщика и обеспечивать

обслуживание домов на высшем уровне. В этом году география деятельности компании расширится ещё на два дома.

– Главное, чтобы клиенты были довольны. Таков принцип нашей работы. Проблемы бытового характера в подъезде и дворе не должны отвлекать их от личной жизни. Мы всегда нацелены на создание отличных условий для комфортного проживания людей, – говорит Юлия Кузнецова. – Очень важно постоянно следить за внешним видом зданий, осуществлять своевременный ремонт, как можно дольше сохранять дом и инфраструктуру в отличном состоянии.

Непосредственное участие в развитии собственных домов принимают жильцы. Так в 2012 году красочную и ухоженную клумбу, разбитую жительницей одного из домов, почетным первым местом отметили на городском конкурсе. Годом ранее другой дом получил звание «Лучший двор». И жильцам, и управляющей компании есть чем гордиться. Но на достигнутом они останавливаться не собираются, а на защиту своего двора готовы встать в любую минуту. На собраниях приняли решение некоторые свои дома огородить, чтобы на территорию могли попасть только жители. Такая мера была принята в связи с тем, что по-

сторонние люди портят клумбы, на детских площадках паркуют автомобили. Позиция управляющей компании правильная и понятная: все зоны должны быть использованы по назначению. Парковки – для автомобилей, детские площадки – для игр и семейного отдыха. Во дворах созданы специальные условия для инвалидов, предоставлены удобные парковочные места.

– В последнее время очень сильно изменился менталитет собственников, – добавляет Юлия Александровна. – Жильцы стали социально ответственными. Они понимают, что их имущество – это не только квартира, но также двор и подъезд. Поэтому особенно тщательно следят за чистотой и порядком. Всегда сообщают о проблемах нам, а мы, в свою очередь, стараемся отреагировать оперативно.

В управляющей компании «Кварц» работа с населением ведётся на высоком уровне. Заявок от жильцов поступает много, но в офисе нет очередей и недовольных собственников. Специалисты оказывают услуги вежливо и профессионально. Успех такой работы прост и сложен одновременно: на первом месте у компании стоит клиент с его потребностями и пожеланиями.

Марина ОРЛОВА



**Т!** ИДЕАЛЬНАЯ ГИГИЕНА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ ТАК ЖЕ ВАЖНА, КАК ОТЛИЧНОЕ СЫРЬЁ И СПЕЦИАЛЬНАЯ РЕЦЕПТУРА. ДАЖЕ АБСОЛЮТНО ЧИСТАЯ, НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД, РАБОЧАЯ ПОВЕРХНОСТЬ МОЖЕТ БЫТЬ ЗАПОЛОНЕНА ВРЕДНОСНЫМИ БАКТЕРИЯМИ. ЗАЧАСТУЮ ЭТО – РЕЗУЛЬТАТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОЮЩИХ СРЕДСТВ НИЗКОГО КАЧЕСТВА. ПОЭТОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЧИСТОТЫ И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ УБОРКА ЯВЛЯЮТСЯ ЗАДАЧАМИ ПЕРВОСТЕПЕННОЙ ВАЖНОСТИ.

Здесь главное – не слепая экономия, а ставка на экономичные средства и инвентарь, использование которых будет более эффективным.

Свою продукцию представителям пищевых предприятий Брянской области представил датский производитель инвентаря для пищевой промышленности с мировым именем «Vikan» и российский завод профессиональных моющих средств «СИКМО». Участники встречи могли не только ознакомиться с образцами продукции, но и получить грамотную консультацию.



**ЧИСТОМИР**  
ГРУППА КЛИНИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

**Группа клининговых компаний «Чистомир» и магазин «Всё для уборки»**

Брянск, пр-т Ст. Димитрова, 20  
(4832) 59-50-05  
[www.мирклининга.рф](http://www.мирклининга.рф)

**Компания «Промышленная гигиена»**  
(4832) 33-77-04

# Обеспечить чистоту

*Группа клининговых компаний «Чистомир» провела в Брянске семинар на тему «Оптимизация расходов при уборке предприятий пищевой промышленности». О том, как достичь высокого уровня чистоты и четко следовать вступившему в силу техническому регламенту в области пищевых продуктов, представителям брянских организаций рассказали специалисты крупных зарубежных и отечественных производителей профессиональных средств для поддержания гигиены на предприятиях.*

## **Зонирование пищевых производств**

– Как правило, компании понимают всю важность безопасности на пищевом производстве, но не всегда знают, какими средствами её обеспечить. Мы готовы им помогать. Благодаря многолетнему опыту мы предлагаем комплексные решения, а также постоянно развиваем свои навыки, что делает компанию востребованным поставщиком инвентаря и оборудования для уборки, – рассказывает представитель «Vikan» **Светлана ГРЕКОВА.**

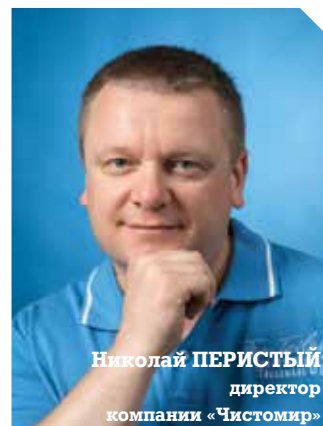
Эффективное, практичное, долговечное, гигиеничное и эргономичное оборудование полностью ориентировано на удовлетворение потребностей клиентов. Это, пожалуй, единственный в своей отрасли производитель, предлагающий всеобъемлющий план по очистке, базирующийся на цветовом кодировании чистящего оборудования, который соответствует требованиям НАССР.

Такое зонирование не позволяет загрязнителям распространяться по всему предприятию, что делает борьбу за чистоту простой и понятной, как и само оборудование «Vikan».

## **Разработки завода «Сикмо»**

Благодаря новейшим разработкам и технологиям сравнительно молодой завод «СИКМО» быстро достиг уровня известных производителей химических средств в России. Предприятие хорошо справляется с актуальной для отечественного бизнеса задачей по импортозамещению, выпуская целую линейку качественных товаров.

– За четыре года мы открыли и активно развиваем четыре направления по производству моющих и дезинфицирующих средств для пищевой промышленности, клининга, автоклининга, профессиональных химчисток, – заявил на семинаре главный химик-технолог завода «СИКМО» **Денис ЧЕТКИН.**



**Николай ПЕРИСТЫЙ**  
директор  
компании «Чистомир»

## **Официальный представитель**

Всю продукцию можно приобрести без переплаты непосредственно в Брянске у официальных представителей – компаний «Чистомир» и «Промышленная гигиена».

– Моющие средства и оборудование, которые мы предлагаем, используют как на крупных пищевых предприятиях, так и в небольших цехах по переработке мяса, молока, в кондитерских, столовых, кафе, ресторанах, – говорит директор компании **Николай ПЕРИСТЫЙ.** – Весь ассортимент представлен в нашем магазине «Всё для уборки».

«Чистомир» также оказывает услуги по комплексной уборке промышленных и производственных объектов с применением исключительно высококачественного оборудования, инвентаря и моющих средств, безопасность и эффективность которых подтверждена соответствующими сертификатами. Осуществляет консультации по подбору оборудования, инвентаря и моющих средств для предприятий пищевой промышленности, а также проектирование и установку систем грязезащиты для всех видов помещений.



**Т!** – Сергей Алексеевич, мы видим проблемы и в экономике, и на банковском рынке. Однако страховой рынок не прекращает свое развитие, несмотря на всю сложность происходящего. Можете ли Вы выделить какие-то позитивные моменты?

– Страховая отрасль напрямую зависит от экономической ситуации в России. И когда внутренний валовый продукт рос на 5–7% в год, ряд лидирующих компаний могли показывать 20–30% роста. Сейчас, оборачиваясь назад, мы видим, что 2008 год был самым удачным с точки зрения развития отрасли.

С другой стороны, те добросовестные страховщики, у которых нормально сформированы резервы, высокий уровень достаточности капитала, словом, бизнес выстроен, сохраняют темпы развития и в 2015–2016 годах, несмотря на падение курса рубля и переоценку инвестиций.

Что касается развития страхования, есть определенные сложности по ряду направлений, где все-таки заметно действие санкций, где тем или иным образом ограничено перестрахование рисков. Ну и конечно, внутренние проблемы индустрии, ограничивающие конкуренцию и снижающие ее эффективность, – низкий уровень прозрачности, агрессивная политика демпинга и низкие стандарты деятельности ряда игроков рынка, рост доли кэптивных компаний. И в первую очередь от всего этого страдает потребитель.

Какого-то готового рецепта, чтобы решить эти сложно-

# Мы за здоровый рынок, за игру по правилам

*Сегодня пристальное внимание общественности приковано к страховой отрасли. Проблемы финансовой устойчивости и надежности страховщиков, вопрос о финансовых гарантиях туроператоров, проект закона о страховании жилья, изменение лимитов и тарифов ОСАГО – эти и другие темы волнуют и предпринимателей, и рядовых граждан. Об актуальных вопросах рынка поговорим с Сергеем Цикалюком, основателем и Председателем Совета директоров одной из крупнейших российских страховых компаний – САО «ВСК».*

сти, нет. Центральный Банк идет нам навстречу и обещает, что, если проблемы действительно возникнут, он будет их решать вместе с нами. Это стало возможно в силу того, что страховая отрасль за последние 20 лет развития показала свою состоятельность.

**– На этот год Вы прогнозируете рост рынка или впервые за много лет падение?**

– У крупных страховщиков на 2015 год заложен рост в среднем 10%. Эти ожидания, конечно, привязаны к новому росту тарифов ОСАГО. Как мы видим из принятых изменений, пересмотр территориальных коэффициентов может дать рост страховщикам, чьи сети развернуты по всей стране, а тарифный коридор обеспечит благоприятные условия для конкуренции.

При этом, когда говорят, что страховые тарифы существенно увеличились, никто из ораторов-критиков не упоминает, что в разы увеличились и объемы выплат



**Сергей Цикалюк**  
Председатель  
Совета директоров САО «ВСК»

по страховым событиям. Таким образом, данные изменения направлены как на повышение степени защищенности клиентов, так и на улучшение качества работы страховых компаний.

– **Страховщики уже более года находятся под контролем ЦБ, как Вы можете оценить результаты этой работы?**

– Для меня это событие с большим плюсом. У нас впервые появился диалог с властью на столь высоком и качественном уровне: и на уровне куратора компании, и на уровне главы Центрального Банка. Причем это именно диалог – нас не просто слушают, а прислушиваются. Люди не только говорят, но и делают, причем в заявленные сроки. Раньше такого не было.

– **ЦБ занял более активную позицию, чем прежний регулятор, ФСФР?**

– На мой взгляд, да. Во всяком случае мы больше не видим примеров, когда люди, обанкротившие одну компанию, через месяц оказываются у руля другой. Сейчас мы надеемся, что ЦБ продолжит принимать жесткие решения и выдержит взятый темп, опираясь на страховое сообщество, на Всероссийский союз страховщиков и другие отраслевые объединения, потому что мы – за здоровый рынок, за игру по правилам.

– **Ранее обсуждалась идея официального ограничения комиссий. Как Вы к ней относитесь?**

– Думаю, этот вопрос нужно решать иначе – через более жесткие требования к финансовой устойчивости компаний и надзор за ними. Пока мы

знаем, что на рынке есть страховщики, за обязательствами которых нет активов, отсутствуют сформированные резервы, не выполняются требования регулятора, и пока это не будут жестко контролироваться, никакое ограничение комиссий не поможет. Компания попросту не может платить по своим обязательствам, чем дискредитирует всю отрасль в целом.

– **По оценке ЦБ, лишь около половины из 400 страховщиков ведут реальный бизнес. А ведь всего несколько лет назад было более 1000 компаний. По Вашему мнению, какое число оптимально?**

– Знаете, я 23 года в страховании и ранее сам неоднократно выступал за поддержку региональных компаний, но, к сожалению, вследствие стремительного развития рынка практически никому из них не удалось обеспечить свою финансовую устойчивость. Многие из небольших компаний, тех, что работают по двум-трем видам страхования, более зависимы от внешних факторов, состояния экономики, и кризисы на них влияют гораздо сильнее. Крупнейшие федеральные страховщики выигрывают за счет масштаба.

Я считаю, что целесообразно определять оптимальное число игроков, опираясь на показатели их финансовой устойчивости, а не на какое-то их конкретное количество.

Думаю, основные проблемы с компаниями, не соответствующими требованиям регулятора, проявятся не сейчас, а в 2017 году. К этому сроку большинство неустойчивых страховщиков, которые ра-



### Справка о компании

CAO «ВСК» работает с 1992 года и является одним из признанных лидеров на рынке страховых услуг России. Под защитой ВСК находятся свыше 10 млн россиян и более 130 тыс. предприятий. Региональная сеть компании насчитывает более 500 филиалов и отделений во всех субъектах РФ. ВСК ежегодно подтверждает высший национальный рейтинг А++ «Исключительно высокий уровень надежности», по версии рейтингового агентства «Эксперт РА». Высокий уровень работы компании дважды отмечен благодарностью Президента России за большой вклад в развитие страхового дела. В 2013 году ВСК стала лауреатом Национального конкурса «Компания года».

### Справка о филиале

Брянский филиал CAO «ВСК» образован в 1993 году. На страховом рынке Брянской области компания занимает 2 место с долей рынка 8,65%. Объем сборов за 2014 год составил 245,9 млн руб., выплаты 119,6 млн руб.

В структуре страхового портфеля представлены все основные виды добровольного и обязательного страхования: автострахование и страхование опасных производственных объектов, страхование имущества и ответственности, страхование грузов и строительно-монтажных рисков, страхование сельскохозяйственных рисков, ДМС и страхование от несчастных случаев, страхование выезжающих за рубеж, личное страхование и др.

### Офисы ВСК:

- г. Брянск, ул. Красноармейская, д.100, тел. (4832) 58–61–01
- г. Трубчевск, ул. Урицкого, д.59, тел. (48352) 2–19–84
- п. Навля, ул. Советская, д.12, тел. (48342) 2–53–38
- г. Клинцы, ул. Дзержинского, д.34, тел. (48336) 5–83–01

CAO «ВСК», Москва, Островная, 4, лиц. ФСФР С № 062177

ботают по модели «утром собрали деньги, вечером из них выплатили возмещения», столкнутся с проблемами недостатка резервов. Но на моей памяти не было примеров, когда бы рушились компании, которые страховали государственные интересы или крупные корпоративные рынки.

– **В прошлый кризис первое, что начали сокращать работодатели, – расходы на ДМС. Как сейчас себя чувствует рынок медицинского страхования?**

– Думаю, в нынешней ситуации рынок добровольного медицинского страхования продолжит расти по нескольким причинам. Продолжающаяся реформа здравоохранения ведет к сокращению количества лечебных учреждений. Кроме того, если по-

смотреть, как работают сейчас медики и страховщики, можно сказать, что мы достигли точки комфортного сотрудничества.

В рамках ДМС страховщики разрабатывают сервисные программы, которые будут доступны и по цене, и по качеству услуг. Ярким примером таких программ можно назвать «медицинский пульс», куда люди круглосуточно могут обратиться за помощью или оставить отзыв о качестве оказанных медицинских услуг.

Что касается корпоративного страхования, могу сказать, что мы приняли решение не сокращать программу ДМС для своих сотрудников, как в центральном офисе так и в регионах. ДМС работает на перспективу, и нацеленные на будущее ответственные работодатели



сохраняют социальный пакет, понимая, что здоровые сотрудники – это основа успешного бизнеса.

Отдельно стоит отметить запуск медицинского страхования мигрантов. Это большая работа, проделанная и страховщиками, и Центральным Банком, по формированию цивилизованных условий работы в стране и обеспечения гарантий всем трудящимся, вне зависимости от гражданства. Правда, и тут есть проблема: кто-то предлагает полис по рыночной цене, а кто-то продает за копейки, вероятно, изначально предполагая, что платить по нему не собирается. Изменить это поможет единый подход к регулированию данного вида страхования, который будет определен в ближайшее время.

**– В 2000-е у потребителя сформировался весьма негативный имидж страховой отрасли, и отчасти этому способствовали компании, не стремившиеся к выплатам. Возможно ли изменить это отношение?**

– Да, согласен. Отсутствие в прошлом принципиальной позиции отраслевых союзов и жесткого контроля со стороны регулятора позволяло ряду недобросовестных страховщиков пользоваться ситуацией. Непрофессиональный подход таких компаний к работе негативно отразился на имидже страховой индустрии в целом. На сегодняшний день у регулятора есть понимание, что на рынке должны остаться финансово устойчивые, профессиональные компании, и он проводит целенаправленную политику в отношении оздоровления рынка.

Важно отметить, что укреп-

лению имиджа страхового рынка, стабильности отрасли также способствует внедрение отчетности по международным стандартам. Для ВСК строгое соответствие принятым стандартам – это дополнительный и очень весомый показатель финансовой устойчивости компании, одно из наших преимуществ.

Аудит финансовой отчетности ВСК проводит крупнейшая аудиторская и консалтинговая фирма PricewaterhouseCoopers (PwC), которая 30 апреля дала заключение по итогам проведенной проверки, подтверждающее достоверность отчетности компании по МСФО за 2014 год.

**– Не секрет, что многие не понимают важности страхования или попросту надеются на русский авось. Как Вы думаете, возможно ли повышение уровня страховой культуры в стране?**

– Наше общество по-прежнему возлагает повышенные надежды на государство, а социальная ответственность и постоянная помощь со стороны властей, в свою очередь, способствуют развитию иждивенческой позиции части населения. Зачастую она приводит к непониманию и обидам в отношении объемов реальной помощи. Посмотрите, что происходит в районах, подверженных стихийным бедствиям. В 2013 году на Дальнем Востоке произошло сильнейшее наводнение, в результате которого многие люди лишились жилья. Местные и федеральные власти помогли пострадавшим в этой непростой ситуации – предоставили жилье, произвели социальные выплаты. Это огромные бюджетные расходы. Но выводы из траге-

дий прошлых лет не сделаны. В этом году Хакасию и Восточную Сибирь охватили страшные пожары, а из числа пострадавших в огне объектов застрахованы от силы 10%, все надежды снова на госпомощь.

Сегодня государство, не справляясь с такой огромной нагрузкой на бюджет, начинает задумываться о системном решении проблем компенсаций ущерба, и страхование – это один из самых цивилизованных методов. Уже есть проект закона о страховании жилья, который находится на рассмотрении в Госдуме. Однако и он недостаточен в том виде, в котором существует сейчас, и требует серьезного анализа специалистов страховой области и регулятора, чтобы стать реальным инструментом помощи.

Страхованию подлежат не менее 40 млн квартир и 20 млн частных домовладений (без учета жилого фонда Москвы). Необходимо детально проработать механизм реализации данного закона, степень и порядок участия субъектов РФ в его продвижении, оценить нагрузку на бюджеты субъектов федерации, обеспечить достаточность страховых сумм для возмещения реального ущерба, а также достаточность тарифов.

**– Замечаете ли Вы снижение деловой активности в стране в связи с кризисом?**

– Скорее, наоборот. В этом году я уже посетил более 10 субъектов РФ, встречался с представителями разных компаний и предпринимателями. В стране очень много активных людей, которые в сегодняшних условиях работают не покладая рук. Я бы даже отметил, что сейчас средний бизнес

стал более активен, чем ранее. Я вижу, что большинство наших клиентов, среди которых есть как крупные корпорации, так и средний сегмент, прилагают все усилия, чтобы не останавливать работу и не снижать темпы.

**– На что будут делать ставку страховщики в 2015 году, какие продукты стоит ожидать?**

– Думаю, что мы увидим резкий всплеск продаж страховых автопродуктов с франшизой. В условиях, когда растут цены на запчасти, а многие ездят на иностранных автомобилях, стоимость полиса КАСКО, действительно, для ряда клиентов становится неподъемной. Введение франшизы позволяет оставить цену на приемлемом уровне, а кроме того, стимулирует более адекватные отношения автолюбителей к своему имуществу. Разделение ответственности со страховщиком приводит и к бережному отношению к собственному авто, и к более разумному поведению на дороге.

Безусловно, одним из драйверов страхового рынка станут «коробочные», самые простые продукты с наиболее доступной ценой. Они предназначены для людей с невысокими доходами и призваны помочь уберечь себя, своих близких и имущество от наиболее распространенных рисков: пожара, аварий, несчастных случаев.

Через ежедневную работу, наши продукты и качественный сервис мы демонстрируем реальный инструмент повышения финансовой защиты бизнеса и населения. Мы стремимся изменить отношение к страхованию, давая людям уверенность и сохраняя их привычный мир.

# На страже самого ценного

*С древних времен превыше всего люди ценят здоровье. В третьем тысячелетии ровным счетом ничего не изменилось, кроме качества медицины и фармации. Со спецификой работы аптек сегодня нас познакомил генеральный директор аптечной сети «РИТМ» Олег Маринов.*

**Т!** – Олег Валерьевич, расскажите, пожалуйста, об особенностях современного фармацевтического бизнеса.

– Сейчас в этой сфере все больше используются компьютеры и специально разработанное программное обеспечение, что позволяет до минимума снизить влияние человеческого фактора. Мы используем ряд программ, каждая из которых постоянно синхронизируется с особыми базами данных, содержащими самую актуальную информацию. У этих программ множество функций. Они помогают своевременно выявить забракованные препараты, предоставляют все сведения о серии товара, дате выпуска, количестве лекарства у компании-поставщика и многое другое. Очень полезна опция «Автозаказ»: ежедневно заведующий может на мониторе увидеть остаток по каждому наименованию и, откорректировав его на свое усмотрение, в один клик отправить уже готовый заказ. Не без гордости могу сказать, что наше программное обеспечение одно из лучших в регионе.

Как и многие аптечные сети,

мы работаем с интернет-ресурсом «Аптека.ру» – проектом нашего партнера АО НПК «Катрен», ведущего российского фармдистрибьютора. После оформления заказа на сайте товар в течение одного-двух дней доставляется в любой удобный для вас филиал нашей сети, где вам остается только заплатить стоимость, указанную на сайте, и забрать его.

– **С момента появления в Брянске аптек «РИТМ» прошло более тринадцати лет, этот бренд узнаваем и любим. Как Вам удалось в условиях жесткой конкуренции достичь народного признания?**

– Мы сотрудничаем только с ведущими поставщиками продукции и только напрямую. Доставка препаратов осуществляется всегда в срок, при соблюдении всех установленных производителем условий транспортировки. Как следствие – всегда высокое качество товара и приемлемая цена. Кроме того, у нас предусмотрена система скидок. Фиксированная – для пенсионеров, для работающего населения – накопительная. Для



АПТЕЧНАЯ СЕТЬ «РИТМ» (ИП МАРИНОВ ОЛЕГ ВАЛЕРЬЕВИЧ) ПО ИТОГАМ 2012–2013 ГОДОВ СТАЛА ЛАУРЕАТОМ КОНКУРСА «МЕЦЕНАТ ГОДА» (БРЯНСКИЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД ПОМОЩИ ДЕТЯМ) В НОМИНАЦИИ «ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ – МЕЦЕНАТ ГОДА».

**Олег Маринов**  
Генеральный директор аптечной сети «РИТМ»

постоянных клиентов это достаточно выгодно.

Ассортимент постоянно обновляется и пополняется. Аптечный пункт на улице Крахмалева в Советском районе приятно удивит ценами на ортопедическую продукцию. В недавно открывшейся аптеке самообслуживания, расположенной в ТРЦ «Аэропарк», большой выбор лечебной косметики. Сделать правильный выбор всегда помогут наши консультанты.

– **Без сомнения, все Ваши сотрудники квалифицированные специалисты, но ведь при появлении новых товаров нужны и специальные знания о них?**

– Разумеется. Мы постоянно проводим тренинги по рабо-

те с покупателями, приглашаем представителей заводов-производителей для проведения семинаров по новым препаратам. Как только появился отдел ортопедии, всем коллективом мы начали активно углублять свои знания в этой сфере. В зимний период обучение проводим еженедельно, летом – немного реже. Кадры у нас меняются нечасто, поэтому улучшается качество знаний. Многие фармацевты могут проконсультировать по безрецептурным лекарствам: подобрать более доступный аналог, посоветовать средство поэффективнее. От компетентности персонала зависит очень многое, и этому вопросу я, как руководитель, уделяю должное внимание.

Беседовала Елена Шиллина.



г. Брянск, ул. Дуки, д. 6  
Тел.: +7 (4832) 64-33-43;  
64-89-90; 66-60-03;  
66-60-44; 64-30-09  
[www.аптекаритм.рф](http://www.аптекаритм.рф)



Коллеги, от лица всего коллектива аптечной сети «Ритм» поздравляют вас с замечательным профессиональным праздником – Днем медицинского работника!

Пусть каждый ваш день будет наполнен теплом родных людей, вниманием ваших близких, здоровьем вашим и ваших пациентов. Желаю вам карьерных высот, неиссякаемого оптимизма и счастья!

Директор аптечной сети «РИТМ»  
Олег Маринов

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ



# Внимание каждому пациенту

**ООО «АМС-Клиник Брянск» – высокотехнологичный диагностический медицинский центр, который объединил опытных медицинских работников Брянска. Задачи у компании ответственные и серьезные – проведение магнитно-резонансной томографии.**



**Екатерина Бабич**  
Директор  
ООО «АМС-Клиник Брянск»

МРТ-диагностика является сравнительно новым методом. Ещё пять-семь лет назад, чтобы попасть на прием, нужно было дожидаться своей очереди месяцами. А сегодня, благодаря такому центру, как «АМС-Клиник Брянск», МРТ-диагностика стала максимально доступной услугой. Директор компании Екатерина Бабич рассказала о том, что лежит в основе успеха команды специалистов.

**Екатерина Андреевна, несмотря на то что компания молодая, она уже успела положительно зарекомендовать себя...**

– В основе нашей работы лежит внимание и особое отношение к каждому пациенту. Высочайшее качество медицинских услуг, доступные цены и первоклассный сервис – вот наша визитная карточка. Замечу, что компания представлена не только в Брянске, но и Москве, Ростове-на-Дону, Курске, Омске, Липецке. Это ассоциация медицинских клиник, которая располагает собственным консультационным центром. Есть даже возможность оперативно, посредством интернета, собирать консилиумы специалистов из разных городов.

В компании есть свой учебный центр. Кураторство над Брянском осуществляет опытный врач-рентгенолог из Курска – Александр Романович Банчуков. Мы четко соблюдаем

предусмотренные стандарты по выдаче заключения, чтобы лечащий врач имел всю необходимую информацию. В течение пяти лет мы храним у себя данные диагностики и при необходимости можем повторно предоставить их.

**Что позволяет медицинскому центру работать максимально эффективно?**

– Мы работаем с семи утра до одиннадцати вечера. В штате компании только высококвалифицированные специалисты. Мы имеем дело с современной техникой, поэтому очень важна компетентность не только медицинского, но и инженерно-технического персонала. МРТ зарекомендовала себя как процедура безболезненная, безопасная, информативная и самая точная. В этой диагностике нет источников ионизирующего излучения. В ряде случаев именно такой метод приходит на помощь, когда ни один из других методов не может дать нам достаточное количество данных диагностики. Мы открыты для всех людей, которые нуждаются в помощи.

Самые популярные – исследования головного мозга и позвоночника, но мы также делаем проверку органов малого таза, суставов, брюшной полости, забрюшинного пространства, мягких тканей. Осуществляем оценку в динамике исследований другого центра. Мы предлагаем эксклюзивное в городе, максимально эффективное исследование молочных желез. Проводим скрининговое исследование для исключения МТС поражения костей скелета. Также (в качестве дополнительной услуги) результаты исследования архивируем и сохраняем на электронном носителе.

**Каков Ваш технический потенциал?**

– У нас современный, качественный и мощный аппарат для проведения МРТ, один из лучших не только в Брянске, но и в Центральной России – высокопольный Siemens Symphony 1.5 T. Тоннель у аппарата большой. Диаметр трубы – 140 сантиметров. Мы принимаем пациентов

с весом до 160 килограммов. Это очень важный момент, потому что позволяет нам помогать людям, которые в силу большого веса не везде могут пройти обследование.

**Есть ли у людей возможность получать ваши услуги со скидкой?**

– Чтобы клиенту было проще определить, мы размещаем все цены на сайте. Также всегда идем навстречу людям, предлагая услуги на специальных, выгодных условиях. Например, сейчас мы делаем МРТ головного мозга и отделов позвоночника с двадцатипроцентной скидкой. В субботу и воскресенье – на все процедуры действует скидка 15 процентов. Работает программа лояльности для жителей, пострадавших от катастрофы на Чернобыльской АЭС, для пенсионеров, инвалидов, участников боевых действий и медицинских работников. Мы никогда не посоветуем пациенту лишнего: только те исследования, которые ему необходимы. Если есть возможность экономии для пациента, мы всегда ее предоставим, потому что для работников медицины на первом месте стоит здоровье человека.

*Татьяна Николина*

**Дорогие коллеги!**  
**Позвольте от лица всего коллектива центра поздравить вас с Днем медицинского работника!**

Мы желаем вам и вашим пациентам крепкого здоровья. Наша с вами общая задача – шагать в ногу со временем в освоении новых методов диагностики и лечения. Давайте сообща преодолеем этот путь с максимальной эффективностью для развития медицины.



**Директор «АМС-Клиник Брянск» Екатерина Бабич**

**АМС Клиник**  
МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР

**Медицинский центр «АМС-Клиник Брянск»  
Брянск, 6-й 50 лет Октября, 40  
Тел. (4832) 59-87-59,  
59-87-59, 335-325  
[www.amc-clinic.ru](http://www.amc-clinic.ru)**

# Сто «спасибо» в день

**ГАУЗ «Брянская городская поликлиника № 9» присвоено звание «Лучшие медицинские учреждения Российской Федерации» по итогам минувшего года. 34 тысячи пациентов поликлиники, в большинстве своем, с этой оценкой согласны.**

**Т!** Главный врач Людмила Леонидовна Федотова – «жаворонок». Уже в половине восьмого утра она, как правило, на рабочем месте в Брянской городской поликлинике № 9. Здесь под ее началом трудится примерно полтысячи человек: врачи, медсестры, санитарки. К ним ежедневно обращаются за помощью сотни жителей. Только по плану диспансеризации в этом году здесь проходят осмотры около пяти тысяч человек. При выявлении патологии назначают углубленное обследование.

Медики стараются, чтобы каждый больной получал всю необходимую помощь оперативно и эффективно. В этом помогает информатизация лечебного

процесса. Записаться на прием к специалисту можно и по телефону, и в интернете, и посредством инфомата. Для нуждающихся не только в амбулаторном лечении есть дневной стационар.

Врачи осваивают и внедряют новые методы. Например, врач-невролог Ольга Васильевна Резник и ее коллеги эффективно применяют локальную криотерапию, с помощью специального аппарата «Холод» лечат заболевания суставов, головную боль. К поликлинике № 9 присоединили также стоматологическую поликлинику и поликлинику № 6 с хорошими просторными помещениями. Возникла идея оборудовать там водолечебницу и соляную пещеру. Но это требует дополнительных финансов.

– У нас практически нет текучести кадров, – говорит **Людмила Федотова**. – Мой предшественник, Николай Иванович Булов, проработал здесь главврачом 37 лет. Он создал современную, хорошо оборудованную больницу с дружным, надежным коллективом, и мы стараемся все это сохранить и, по возможности, приумножить. Очень важно для нас уважение пациентов к врачам и медсестрам.

В рамках национального проекта «Здоровье» на капитальный ремонт и развитие поликлиники из федерального бюджета было выделено 25 миллионов рублей. Преобразился фасад, регистратура, холлы и кабинеты, приобретена новая мебель. Закуплено современное оборудование для УЗИ, функциональной диагностики, рентгеновской службы.

Главный капитал поликлиники – медицинские кадры. Заместитель главного врача по лечебной работе, «Отличник



**Людмила Федотова**  
Главный врач ГАУЗ Брянской  
городской поликлиники № 9

Городская поликлиника № 9 была создана на базе медсанчасти БМЗ. Это старейшее лечебное учреждение в городе изначально являлось небольшой больницей для лечения и охраны здоровья рабочих: 2 комнаты на 20 кроватей, аптека, фельдшер и врач.

Нынешнее здание поликлиники построено в 1970 году, а в 1987 году первых больных принял новый больничный комплекс стационара на 300 коек с отделениями: хирургическим, кардиологическим, пульмонологическим, гинекологическим и неврологическим. В 1997 году медсанчасть БМЗ была преобразована в МУЗ «Городская больница № 9». Затем стационар передали городской больнице № 1, и в 2013 году Брянская городская поликлиника № 9 получила статус автономного учреждения.

здравоохранения», Владимир Степанович Косенков, заведующие терапевтическими отделениями Таисия Владимировна Левченко, Владимир Иванович Доля, заведующий хирургическим отделением Сергей Николаевич Николаенков, заведующие стоматологическими отделениями Наталья Витальевна Харитоненкова и Галина Ивановна Пимонова. Немало тех, кто трудится здесь уже более 30 лет. Жители Бежицы хорошо знают участкового терапевта Нину Емельянову Ильюшину, хирурга Анну Давыдовну Кесаеву. Много умелых и заботливых медсестер и санитарок. Для молодежи, которая приходит, они – хороший пример верности своему призванию.

*Татьяна Алещенкова*

**МЫ, МЕДИЦИНСКИЕ РАБОТНИКИ, ПОЗДРАВЛЯЕМ В ЭТОТ ДЕНЬ ВСЕХ СВОИХ КОЛЛЕГ С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ПРАЗДНИКОМ!**

Это праздник и тех, кому мы помогаем избежать болезни и поправить здоровье. Все достижения медицины дают результат лишь при нашем общем старании.

Нам люди доверяют самое дорогое – свое здоровье. И мы, медицинские работники, готовы оправдать это доверие.

**Здоровья, энергии, успехов!**

*Главный врач ГАУЗ  
«Брянская городская поликлиника № 9»  
Людмила Федотова*







*Почти сорок лет назад Надежда Николаевна Радченко начала делать первые операции. Дочь хирурга, жена хирурга, мать хирурга и сама – хирург. Многие годы она работает в областной больнице № 1, а в сложные 90-е семь лет была главным хирургом Брянской области.*

**ПРОФЕССИЮ Я НЕ ВЫБИРАЛА.** С детства хотела быть врачом. Играли с братом в больницу. У него был грузовик с красным крестом. На “скорой помощи” возили моих кукол на лечение. Однажды даже ампутировала кукле ногу: из нее посыпались опилки, мы сделали костыли, инвалидную коляску.

**В СМОЛЕНСКОМ МЕДИНИСТИТУТЕ** была председателем студенческого хирургического общества. Делала всё, чтобы попасть на операцию: дежурила ночами, накладывала перевязки. К шестому курсу мне стали доверять ассистировать. На каникулах в Брянске я ходила на операции к отцу в хирургическое отделение областной больницы. Мой папа, Николай Семенович Радченко, был известным хирургом.

**ОТЕЦ БЫЛ ПРОТИВ ТОГО, ЧТОБЫ Я СТАЛА ХИРУРГОМ.** Всячески отговаривал: “Кому это надо? У тебя умер больной, ты ничком лежишь, страдаешь и тебе ни до чего”. И был прав. Хирургия требует большой эмоциональной отдачи, понимания близких. У большинства женщин-хирургов проблемы с созданием семьи. Мне ведь тоже роль жены хирурга до конца не удалась. А два хирурга в доме – перебор.

# Хирург по имени Надежда

**Женщин-хирургов в области** можно по пальцам пересчитать. Не женская это профессия. Я обычно девчонок-студенток от хирургии отговариваю. И сына в профессию не тащила.

**Сын знал, куда идёт.** С детства видел нашу работу. В новой квартире после развода у меня не было телефона. Санитарная авиация среди ночи звонит в дверь, а у меня ребенок маленький. Четыре года. Я его сонного через плечо – везу к бабушке, стучу ногой в двери. Он проснулся, открыл глаз: “Дуяцкая у тебя работа!”. Но, в конце концов, Николай выбрал эту нашу “дуяцкую” работу и теперь трудится в отделении сосудистой хирургии, которое создавал его отец.

**Я – хирург общего профиля** и во многом универсал. Это потом от нашего отделения отпочковалась сосудистая хирургия. Эндоскопические операции тоже начинались у нас.

**Негатив со стороны больных,** конечно, бывает. Некоторые в больницу попадают на нервах, с агрессией. Я таким говорю: “Ну ладно, все врачи – рвачи и палачи. Давайте ближе к здоровью”. И в основном люди бывают благодарны. Но они делают это тихо. А тех, кто возмущается, слышно больше.

**Мне нравится в хирургии эффективность.** Мы можем больного вылечить сразу. В идеале, конечно, всё должно лечиться медикаментами. Но пока этого нет, многие терапевтические болезни переходят на лечение к хирургам. Пока не нашли средство от рака, мы должны удалить опухоль, добавив к этому химиотерапию. Инфаркты раньше не лечили хирургическим путем, а теперь лечат.

**Хирургия требует решительности.** Особенно в экстренной хирургии ты чаще, чем другие медики, решаешь

вопросы жизни или смерти. Я это в полной мере ощутила, выезжая в районы по линии санавиации. Спешешь на помощь хирургам и делаешь то, что не могут они. Неслучайно же хирургия издавна была кузницей кадров для руководящих должностей и организаторов здравоохранения. И в хирургии, и в управлении нужно уметь принимать решение, проявлять характер.

**Однажды спросила священника** (он лежал у нас в отделении): “Батюшка, если всё в руках Бога, то чем же мы, врачи, занимаемся?” Он ответил: “Вы занимаетесь богоугодным делом. Бог решит, кому вы сможете помочь, а кому нет. Вашими руками творится воля Господа. Иисус тоже врачевал”.

**Смерть больного** – самое страшное наказание для врача. Бывало, когда больные умирали, их родственники кидались на врачей: до драки доходило. Но на людей в таком состоянии нельзя обижаться. Потом они приходят в себя и начинают понимать, что ты сделал всё возможное.

**Больные нередко спрашивают,** каким будет лечение: платным или бесплатным? Я в отделении их успокаиваю: не волнуйтесь, если по жизненным показаниям вам необходимо лечение, оно будет оказано. Медицинскую помощь получают все. На каких условиях – другой вопрос. Сегодня услуги за небольшую дополнительную плату позволяют медицине быть более доступной. Любой человек может без очереди и предварительных анализов попасть к хорошему специалисту всего за 200–300 рублей. Услуги, связанные с дорогостоящим оборудованием, высокотехнологичной помощью неизбежно станут платными. Государству с нынешним бюджетом их не потянуть.

**В Китае интересовалась:**

- У вас медицина платная?
- Платная.
- А бесплатная есть?
- Нет.

Во Вьетнаме школьное образование и медицинская помощь – платные. Только детям до 6 лет выдают лекарство безвозмездно по рецепту врача.

**До хирургической иглы я освоила швейную.** Я шить начала со школьных лет. Даже в институт уезжала с платьями, которые сама себе нашила. Тогда мы всё себе сами шили и вязали. Я всегда была рукодельницей. Своего папу, сокурсников всю жизнь стригла, невест причесывала. В студенческие годы могла всему этажу сделать прически. И даже сейчас после парикмахерской иногда бывает желание вымыть голову и самой переделать.

**Мое поколение верило в романтику профессии.** Молодежь сейчас другая. С другим отношением к профессии, к материальным благам. Но я люблю молодежь. В моём окружении много хороших ребят: умных, целеустремленных, порядочных. Они продвинутые, на лету все схватывают. Ведут здоровый образ жизни, занимаются спортом, много путешествуют. Время сейчас жесткое, и они понимают: необразованных, безынициативных среда выкинет на обочину.

**В России хороша, гуманная медицина.** Она небогатая, ну так давайте поможем ей. Важно, чтобы люди лечились здесь, а не ехали за огромные деньги за границу. У меня такие же руки, как и у тех хирургов, которые за рубежом. Просто там условия лучше. Создайте нам здесь такие же, освободите от нынешней бесконечной писанины, от лишних проверок. Я считаю нашу профессию самой лучшей и самой нужной. При любой власти, в любой ситуации медицина будет всегда!

*Записала Татьяна Ривкинд*





# Рынок труда сегодня

*Служба исследований ведущей российской компании в сфере интернет-рекрутмента HeadHunter предоставила актуальный обзор рынка труда Брянской области с сентября прошлого года по апрель 2015. Специалисты утверждают, что настороженность работодателей сменилась оживлением. В целом, сейчас на рынке труда нашего региона наблюдается стабильная ситуация с положительной тенденцией.*

## **Т!** РОСТ АКТИВНОСТИ

Согласно оценке Службы исследований HeadHunter, в последнем квартале 2014 года ситуация на рынке труда региона менялась с оглядкой на происходящие экономические изменения. С сентября в среднем на 17 процентов отмечался стабильный спад вакансий по всем профессиональным областям. После январских

праздников ситуация начала стабилизироваться, прирост вакансий составлял 5–7 процентов ежемесячно. С начала 2015 года число вакансий уже выросло на 30 процентов.

## **ИЩУТ РАБОТУ**

Самой востребованной оказалась сфера добычи сырья. Здесь присутствует наибольшее количество претендентов на вакансию.

Традиционно много вакансий в секторе «Начало карьеры», и соискатели тоже ведут себя активно. На одно место – 14 человек. Высокий конкурс на такие вакансии, где работодатель готов рассматривать кандидатов без опыта работы, вполне закономерен и прослеживается в любом регионе. Большая соискательская конкуренция отмечена в сферах высшего менеджмента, юриспруденции,

бухгалтерии. Однако есть в Брянской области и дефицитные специалисты: рабочий персонал, консультанты, специалисты по страхованию, работники сферы гостеприимства, медики и учителя. Здесь на одну вакансию приходится одно-два резюме.

## **НУЖНЫ СПЕЦИАЛИСТЫ**

Сфера продаж отличилась максимальным количеством представленных на рынке труда вакансий. Это вполне объяснимо. В настоящее время, когда компании сражаются за потребителя на каждом этапе производства и реализации продукта, сильные специалисты по продажам нужны практически во всех отраслях: розничной торговле, финансовом секторе, FMCG, строительстве. Немного уступает продажам ИТ-сфера. Развитие ИТ-отрасли влечет за собой увеличение числа соответствующих компаний и, как следствие, потребность в программистах, разработчиках и других специалистах, связанных с информационными технологиями. Третье место по числу вакансий занимает производственная сфера. Преимущественно работодатели ищут работников пищевой промышленности и сельхозпроизводства, технологов, инженеров.

## **СРЕДНЯЯ ОПЛАТА ТРУДА**

По данным hh.ru, средняя заработная плата, которую предлагают компании в регионе, составляет 20 тысяч рублей. Однако ожидания соискателей несколько выше: от 25 тысяч до 35 тысяч рублей.



## «РАДУГА ОКОН»: теперь магазин и в интернете!



*В июне стартовал интересный проект – брянский портал окон и декора. Благодаря ему заказать пластиковое окно или элементы декорирования вашей комнаты можно, не выходя из дома. Простой и понятный сервис позволяет выбрать желаемую конфигурацию модели, получить грамотную консультацию дизайнера, отправить заявку на производство расчета и быстро получить товар на выгодных условиях. Автор и владелец ресурса – оконный магазин «Радуга окон».*

### **Т!** Один клик до покупки

В компании уверены, что сегодня выход в интернет для диалога с клиентами – дело первостепенной важности. Ответ реалиям времени. В поддержку новому проекту «Радуги окон» – команда профессионалов из специалистов магазина, которые оперативно реагируют на все входящие вопросы, помогают людям определиться с товаром и сделать покупку в интернете удобной.

– Мы понимаем, что, независимо от ценовой категории, человек хочет получить товар с максимальной выгодой для себя. В интернет-магазине вы приобретете пластиковые окна и сопутствующие товары при сохранении отличного качества с заметной финансовой экономией, – рассказывает генеральный директор «Радуги окон» Валентина Снигирева. – Вы покупаете, когда вам удобно, выбирая из широко представленного ассортимента товаров. А наша задача – обеспечить высококлассный сервис.

Больше не нужно тратить время на поездки, чтобы купить полезные мелочи для вашего окна – ручки, москитные сетки, жалюзи, держатели, декоративные пленки. Заходите на портал, выбираете товар, и уже в самое ближайшее время вам его доставят домой.

### **Декор для интерьера**

Магазин в сети будет пополнен виниловыми наклейками для стен, окон (с имитацией витража), интересными объемными часами. Декоративные элементы в «Радуге окон» создают нужные яркие акценты в помещении, делают ваш интерьер особенным, завершенным. Даже тем, кто закончил и не планирует в ближайшее время ремонт, есть что здесь посмотреть. Такие украшения можно быстро нанести на окрашенную стену или обои.

### **Сертификат ISO получен**

Ещё одно знаковое событие для оконного магазина – получение сертификата ISO, подтверждающего наличие системы ме-

неджмента качества в компании. Продукция успешно прошла добровольную сертификацию, открыв для «Радуги окон» новую ступень развития и заслуженное признание качества товаров на международном уровне. В основе данной стандартизации лежит всесторонняя мотивация руководства компании и персонала, особенное внимание к потребителю. Продукция будет постоянно проходить проверку на соответствие заданной планке качества.



### **Полуночникам**

Для любителей посидеть в сети ночью, компания разработала специальное предложение. С наступлением двенадцати и до шести утра, как в сказке, меняется дизайн сайта: становится по-настоящему волшебным. Ловите удачу за хвост – не упустите ночные скидки. А на следующий день (ближе к обеду, чтобы не разбудить) мы свяжемся с вами и расскажем, как можно использовать бонус.



### **Подарки**

«Радуга окон» – щедра на подарки, причем, всегда исключительные. В этот раз всех клиентов магазина ждут потрясающие вкусные сюрпризы – сочные зеленые яблочки с логотипом компании в фирменном тубусе и аппетитное домашнее печенье. Глазурью на сладости выведено: «Наши окна приносят счастье». А как же иначе? Уж если человек решил сделать ремонт, поменять окна, то и позитивные перемены в жизни не заставят себя ждать!



**РАДУГА ОКОН®**  
ОКОННЫЙ МАГАЗИН

**5 июня компания «Радуга окон» отмечает свой день рождения**

Это праздник всей команды, а также гостей и клиентов, которые неизменно выбирают яркий оконный магазин!



**Т!** – Продавать что-то со стопроцентной предоплатой можно, только если есть устойчивый спрос или ваша продукция является монопольной. В условиях конкурентного рынка такое явление – редкость, потому что большинство контрактов содержат условия об отсрочке. Отсрочку необходимо использовать грамотно, оговаривая ее условия еще на преддоговорной стадии. Условие об отсрочке может быть предусмотрено в самом договоре купли-продажи (п. 1 ст. 489 Гражданского Кодекса РФ) или оформлено дополнительным соглашением. В силу объективных экономических причин даже проверенные контрагенты могут допускать просрочки платежа или неплатежи. В данном случае возникает дебиторская задолженность. Право на получение дебиторской задолженности является имущественным правом, а сама дебиторская задолженность – частью имущества организации.

#### **КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗЫСКАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ВОЗНИКАЮТ ЧАЩЕ ВСЕГО?**

– Основными проблемами взыскания дебиторской задолженности являются ненадлежащее оформление документов и неплатежеспособность должника. Первая проблема приводит к тому, что истец не может доказать в суде факт наличия самой дебиторской задолженности и ее состав. Так, например, товар отгру-

# О дебиторской задолженности

*На вопросы отвечает президент Адвокатской палаты Брянской области Виктор Новиков:*

жается без накладных, или работы выполняются, что называется, «под честное слово» без надлежащего составления актов выполненных работ. Бывает и такое, что соответствующие документы, вроде, и подписаны со стороны должника, но неуполномоченным лицом и т.д.

Зачастую контрагенты в устной форме обещают оплатить задолженность в ближайшее время, однако такие переговоры, в большинстве случаев, направлены лишь на оттягивание сроков, а то и вовсе на пропуск срока исковой давности. Даже выдача гарантийного письма на оплату не является стопроцентной гарантией самой выплаты. Неплатежеспособность должника может иметь место как на стадии заключения договора (когда предприятие не осуществило соответствующую проверку деятельности контрагента), так и возникнуть в ходе хозяйственной деятельности (большие долги, банкротство).

**КАК ПРАВИЛЬНО ПРОВЕРЯТЬ Контрагента Небольшим Компаниям, где нет своей службы безопасности и профильных специалистов?**



**Виктор Новиков**  
Президент Адвокатской палаты  
Брянской области

– Даже самое маленькое предприятие может обезопасить себя при заключении договоров и значительно снизить степень правовых рисков, если будет последовательно придерживаться

ряда правил. Прежде чем заключать договор, необходимо проверить надежность контрагента, наличие его отрицательной или судебной долговой истории. Сделать это можно с использовани-

ем общедоступных официальных интернет-ресурсов. Так, по картотеке арбитражных дел, расположенной на официальном сайте арбитражных судов [www.arbitr.ru](http://www.arbitr.ru) можно отследить наличие действующего или уже прошедшего судебного спора, изучить судебные решения по делам. Официальные сайты налоговых инспекций ([www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)) и федеральные службы судебных приставов ([www.fssprus.ru](http://www.fssprus.ru)) имеют разделы, позволяющие проверить должников и те компании, в отношении которых открыты исполнительные производства.

**КАКИЕ МЕРЫ МОГУТ ПРЕДОТВРАТИТЬ ОБРАЗОВАНИЕ ДОЛГОВ?**

– Профилактикой образования дебиторской задолженности является тщательная проверка контрагентов и слаженная правовая работа при заключении договора. Конечно, в крупных компаниях обычно разработаны унифицированные правила работы с договорами и различные положения о проведении тендеров и конкурсов, которые значительно снижают степень рисков при неисполнении договоров. Многие предприятия используют единые формы договоров присоединения и лишь в исключительных случаях соглашаются на изменение условий. Однако большинство юридических лиц не имеют соответствующих юридических служб и не готовы

терять клиентов в условиях жесткой конкуренции. Потому зачастую идут «на поводу» у контрагентов, подписывают договоры на невыгодных и заведомо не выполнимых условиях без проверки необходимых сведений. В таких условиях очень важно на этапе заключения договора сделать следующее:

1. Ваша компания должна запросить у будущего исполнителя хотя бы минимальный набор документов, подтверждающих его благонадежность: Устав (первую и последнюю страницы с полномочиями исполнительного органа), Свидетельство о государственной регистрации, Свидетельство о постановке на учет в ИМНС, выписку ЕГРЮЛ, документ о назначении руководителя (приказ о назначении на должность, протокол общего собрания участников, решение совета директоров). Было бы неплохо иметь копию доверенности, оформленной на лицо, которое будет подписывать договор, а также лицензии допуска к отдельным видам работ (в случае осуществления деятельности, подлежащей лицензированию или получению допуска). Наличие этих документов может упростить вам задачу по взысканию долга в будущем.

2. Действенной мерой профилактики является наличие обеспечения денежного обязательства, которое должно быть прописано в самом договоре.

Это может быть и поручительство, и залог.

3. В ходе исполнения договора очень важно осуществлять контроль за исполнением условий договорных отношений. В частности, реагировать даже при минимальном нарушении сроков оплаты. Незамедлительно оформлять соответствующие документы по факту ненадлежащего исполнения контрагентом обязательств по договору, обмениваться официальными письмами. В необходимых случаях, с санкции руководителя, инициировать заключение дополнительного соглашения о продлении срока действия договора.

4. Необходимо грамотно прописать механизмы досудебного урегулирования спора (порядок и сроки направления и рассмотрения претензии, подсудность по месту нахождения кредитора).

**ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ УЖЕ ОБРАЗОВАЛАСЬ?**

– Если дебиторская задолженность образовалась и имеются достаточные данные полагать, что она не будет погашена в ближайшей перспективе, необходимо правильно определить ее размер и состав. Сделать это следует совместно с бухгал-

тером. Важно определить срок просроченной дебиторской задолженности и провести проверку правильности оформления имеющихся по ней документов (товарно-транспортных накладных, актов приемки-сдачи, платежных документов и т.п.), подтверждающих просроченную дебиторскую задолженность. Бухгалтерия должна произвести сверку расчетов с должником на основании своих данных. После этого следует попробовать провести переговоры с должником о погашении просроченной задолженности, заручиться гарантийными письмами на оплату. И только, если эти меры не приводят к результату, следует составить и направить мотивированную претензию в порядке и на условиях, предусмотренных договором. При неполучении ответа или оплаты в установленный срок необходимо обращаться с иском в суд. Подсудность, как правило, установлена условиями договора. Важно не пропустить общий срок исковой давности – три года. Если в течение срока исковой давности сумма дебиторской задолженности не взыскана или должник ликвидирован, то организация производит списание дебиторской задолженности.



# Каким был ваш выпускной?

*Июнь – время экзаменов, выпускных вечеров, незабываемых мгновений. Перед каждым из семнадцатилетних ребят стоит сложный вопрос: по какой дороге идти, какую профессию выбрать? Давайте вместе вспомним школьные годы и наш самый трогательный вечер в жизни.*



**Ирина Аверьянова, коммерческий директор ООО «Империя жалюзи»**

– Я училась в школе на «хорошо» и «отлично», но не медалистка. В олимпиадах участвовала нечасто, большую активность проявляла в спорте и организации различных мероприятий, была лидером. Больше любила физику, химию и правоведение. Выпускной вечер помню смутно – много времени прошло. Плакали, смеялись, здорово все было! Рассвет, конечно, встречали. Современные выпускные, безусловно, проходят лучше. Больше возможностей, есть из чего выбрать программу. Очень нравится бал «Алые паруса» в Санкт-Петербурге. Нам в Брянске было бы неплохо тоже какую-нибудь свою фишку придумать, что-то наше, родное, уникальное.



**Сергей Морозов, генеральный директор ФБУ «Брянский ЦСМ»**

– К выпускному мы долго и тщательно готовились. Время было не самое легкое – дефицит повсюду, найти костюм оказалось очень непросто. Я, по-моему, даже ездил в Москву его покупать. Сегодня таких проблем нет. Мероприятие было скромнее, чем у современных школьников: вручение аттестатов в актовом зале с родителями и коллективом учителей, небольшая развлекательная программа, прогулка до рассвета. Всегда нравилась история, а больше всего любил математику и физику.



**Ольга Кудряшова, руководитель торгового отдела ИП Стройло Н.М.**

– Всегда являлась лидером, получала наградные грамоты за активное участие в жизни класса и школы, за успехи в изучении английского языка, математики. Любимыми предметами были физика и математика, а вот историю не любила. Вообще у меня математический склад ума. Помню слезы счастья родителей на выпускном, наши слезы, рассвет на Кургане Бессмертия, искреннюю радость на лицах.



**Сергей Киселев, директор ООО «Сакс»**

– Сам выпускной помню плохо, но точно помню ощущение завершенности определенного этапа в жизни, то, что теперь открыты все дороги в то самое светлое будущее. Одним словом – воспоминания самые приятные. Грамоты и благодарности были в порядке вещей, поэтому особого значения этому никогда не придавал. Любил больше точные науки.



**Герман Смирнов, генеральный директор ООО «Царская рыба»**

– Выпускной праздновали в клубе «Навигатор», который мы специально арендовали тремя классами. Больше всего запомнился рассвет на центральном городском пляже, куда мы пешком шли от самой набережной. Отдыхали, кстати, абсолютно без алкоголя, приятных и незабываемых эмоций было и так достаточно. В школе активно занимался спортом, был КМС по легкой атлетике, участвовал в различных олимпиадах и конкурсах КВН, «Алло, мы ищем таланты!». Всегда нравились алгебра, геометрия и английский язык.

*Спрашивал Сергей Шилин*

# Кузнице строительных кадров – 125 лет



**Александр Куличенко**  
директор  
Брянского строительного колледжа  
им. проф. Жуковского

*Окончание учебного года для всех выпускников – это шаг в новую взрослую жизнь, время выбирать профессию. А какая профессия всегда была почетной и уважаемой? Профессия строителя. Подготовкой строительных и других технических кадров с 1890 года занимается Брянский строительный колледж имени профессора Жуковского.*

За годы плодотворной работы колледж подготовил десятки тысяч квалифицированных специалистов технического и экономического профиля, которые сегодня трудятся на ведущих предприятиях региона.

## Преподавательский состав

С мая прошлого года на посту директора колледжа – Александр Иванович Куличенко. Условия хозяйствования сложные, но коллектив под его руководством успешно решает возникающие проблемы и с оптимизмом смотрит в будущее. В планах у руководства колледжа: лицензирование новых специальностей, относящихся к строительной индустрии.

Более 70 процентов преподавателей имеют высшую категорию. Почти половина текущего состава удостоена ведомственных званий и наград. Двое из сотрудников колледжа являются заслуженными учителями РФ. В учебном заведении преподают целые династии педагогов, такие как семья Ильичевых, Бобковых, Потий и др.

В числе основных принципов подго-

товки будущих кадров отмечается высокое качество подачи учебного материала, безусловная привязка теории к практике, преемственность опыта поколений.

## Специальности

Среди наиболее значимых специальностей стоит отметить «Строительство и эксплуатацию зданий и сооружений». Также колледж предлагает базовую подготовку архитекторов. Студенты отделения не раз становились победителями конкурсов и выставок архитектурно-дизайнерского творчества. Развитие сети дорог и промышленной инфраструктуры определило появление специальности «Техническая эксплуатация подъемно-транспортных, строительных, дорожных машин и оборудования». Студенты, обучающиеся по специальности «Монтаж, наладка и эксплуатация электрооборудования промышленных и гражданских зданий», познают устройство и принцип действия электрооборудования, правила проведения его монтажа и эксплуатации, могут проводить испытания, монтаж воздушных и ка-

бельных линий с соблюдением технологической последовательности, участвовать в проектировании силового и осветительного электрооборудования, электрических сетей. Уже 55 лет колледж проводит подготовку бухгалтеров по специальности «Экономика и бухгалтерский учет». В учебном заведении можно получить профессию техника по компьютерным системам. А быть знатоком компьютерных систем – значит идти на шаг впереди времени.

В 2011 году колледж аккредитован в качестве центра по тестированию в Единой системе аттестации руководителей и специалистов строительного комплекса. Это означает, что на его базе существует возможность повышения квалификации и переподготовки по профилю основных образовательных программ.

Разнообразной, духовно богатой жизнью наполнен студенческий мир колледжа. Это конкурсы профессионального мастерства, олимпиады, студенческие фестивали, которые дают мощный эмоциональный заряд студентам и преподавателям.



КОМПЛЕКС СТРОИТЕЛЬНОГО КОЛЛЕДЖА РАСПОЛОЖЕН В ЦЕНТРЕ БРЯНСКА. ОН ВКЛЮЧАЕТ ДВА УЧЕБНЫХ КОРПУСА, ГДЕ ОБУЧАЕТСЯ ПОЧТИ ПОЛТОРЫ ТЫСЯЧИ СТУДЕНТОВ, УЧЕБНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МАСТЕРСКИЕ И ЛАБОРАТОРИИ, ПОЛИГОНЫ ДЛЯ КАМЕННЫХ И МАЛЯРНЫХ РАБОТ, ДЛЯ ГЕОДЕЗИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ, БИБЛИОТЕКУ С ДВУМЯ ЧИТАЛЬНЫМИ ЗАЛАМИ, ДВА АКТОВЫХ ЗАЛА, СТОЛОВУЮ НА 240 МЕСТ, ДОМ СПОРТА, МУЗЕЙ, ТРИ КОРПУСА СТУДЕНЧЕСКОГО ОБЩЕЖИТИЯ, В КОТОРЫХ ПРОЖИВАЮТ БОЛЕЕ ПЯТИСОТ ЧЕЛОВЕК.



# На страницах бизнес-романа

**«Ивент-агентство «Альфа» на грани краха: Правила построения эффективной сервисной компании», Альпина Паблишер, 2012  
Автор: Марина Корсакова**



**Т!** Книга Марины Корсаковой вполне заслуженно относится к сравнительно новому жанру «бизнес-фикшн». Это когда за основу берется реальная история из жизни людей, а в нашем случае – компании, агентства по организации корпоративных мероприятий. Однако она будет полезна не только работникам индустрии событий, но и всем сервисным компаниям, потому что автор поднимает общие управленческие проблемы, внутрикорпоративное взаимодействие.

Корсакова преподносит нам задачу, показывает, как делать не надо, на примере действий сотрудников агентства «Альфа», а затем, когда абсурд достигает апогея, автор плавно переводит нас ко второй части главы – «Как должно быть». Причем читателю предлагают не просто общие фразы, а грамотно выстроенные алгоритмы действий. К слову, Марина Корсакова является кандидатом экономических наук, исследователем и преподавателем программ MBA. К тому же она – практик. А это немаловажно.

Отдельно стоит отметить тот факт, что все ге-

рои – люди с реальными характерами, знакомыми всем привычками, неидеализированные. Они, действительно, взяты из жизни. Могут лениться, когда никто не видит и работать за троих, когда сроки сдачи проекта поджимают. В этом бизнес-романе нет ни положительных героев, ни отрицательных. Книга предлагает нам галерею образов работников сервисной компании. При этом с максимальной концентрацией всего «неправильного», но поправимого. А вот проблем – более чем достаточно! Управление проектами, управление персоналом, корпоративная культура, работа с поставщиками, маркетинг, автоматизация – автор не упустил ничего из виду. Читается книга на одном дыхании и всё время хочется пометить карандашом важные мысли да записывать новые идеи в блокнот. Точно, емко, без лишней «воды», грамотно, актуально. Материал четко структурирован, важные мысли уже выделены автором, а готовые схемы и таблицы можно внедрять в работу хоть сегодня.

И всё же главный герой книги не человек, а компания: большой механизм,

неповоротливый из-за неправильных действий руководства и отдельных сотрудников. Счастливого финала у такой компании быть не может, чудесного спасения на последних страницах можно не ждать. Зато примеров текучки кадров, падения объемов продаж, ухудшения отношений с партнерами предостаточно. Но, главное, автор дает нам в руки инструмент, чтобы со всем этим успешно бороться!

Отличительная особенность бизнес-романов в общем и книги Марины Корсаковой в частности, заключается в том, что нам предлагают не только полезные инструменты, но и показывают на «живых» примерах, как ими пользоваться. И как будут реагировать задействованные в рабочих процессах люди.

Кому читать? Конечно, руководителям. А также менеджерам по продажам, маркетологам, работникам бухгалтерии, экономистам, сотрудникам управления персоналом – всем, кто нацелен на эффективную работу и построение хорошо работающей компании.



## ЧТО РЕКОМЕНДУЮТ ПРОЧЕСТЬ?

**Павел ВЕТОШКО, генеральный директор ООО ТТЦ «Автомаркет»:**

– Я читаю много литературы по маркетингу, продажам, менеджменту, управлению персоналом и пр. Люблю зарубежных авторов за то, что в их книгах собрана передовая практика бизнеса, накопленная десятилетиями. Очень полезна книга Дейва Лохани «Искусство убеждения, или Как по-

лучить то, что хочешь». Кстати, многое из написанного можно применять не только в бизнесе, но и в жизни в целом. Есть важные моменты в «Партизанском маркетинге» Джея Конрада Левинсона.

Хотя и среди отечественных авторов бизнес-литературы есть те, кого могу порекомендовать. В частности, Игоря Манна и его книги «Маркетинг на 100%», «Маркетинг без бюджета».

Также есть подписка на серию «Школа современного бизнеса». Часто сотрудники берут книги почитать. Очень важно, чтобы специалисты изучали профессиональную литературу. У нас в компании заведена такая практика: раз в квартал наши менеджеры по продажам должны прочесть хотя бы одну книгу из составленного мною списка.

# Зажги свою звезду вместе с «Буржуа»!



*Похоже, в Брянске родился и успешно встал на ноги новый конкурс талантов. В конце мая в Лаунж Баре «Буржуа» прошло уже второе по счёту яркое шоу «Засветись! Зажги свою звезду!» Десятки участников, восторженные отзывы гостей, зажигательные выступления и, конечно, открытие новых имён на брянском музыкальном горизонте.*

## Наталья Якина

победитель конкурса «Засветись! Зажги свою звезду!»

О конкурсе узнала от знакомых и решила выступить. Волнение было, и на победу особо не рассчитывала. Для отборочных туров, а потом и для финала, приготовила одни из самых своих любимых песен. И не ошиблась. Музыкальные композиции понравились гостям и жюри. Замечательно, что «Буржуа» придумал организовать и провести этот конкурс талантов – очень нужный и интересный проект для молодых людей. Спасибо коллективу Лаунж Бара за прекрасный шанс проявить себя. У меня, как будто появились крылья для дальнейшей работы и карьеры. А ещё благодаря спонсору конкурса туристическому агентству «Бон Вояж» сбудется моя мечта – побывать в Париже. Всем спасибо!



## Светлана Ратанова

директор туристического агентства «Бон Вояж»

Обилию талантов я поразились ещё на первом конкурсе осенью. Так много людей с музыкальным дарованием, для которых «Засветись!» стал шансом, удачным лотерейным билетом. Мы с удовольствием вновь выступили спонсором конкурса и с не меньшим удовольствием вручили победителю туристическую путёвку за границу.

## Сергей Суханов

учредитель мясоперерабатывающего предприятия «От Суханова» и Лаунж Бара «Буржуа»

Идея конкурса родилась у нас неслучайно. Интерьер и сцена «Буржуа» с профессиональным оборудованием идеально подходят для выступлений артистов и проведения музыкальных шоу. Очень приятно осознавать, что конкурс пришёлся по душе, стал популярным. С участниками конкурсов мы становимся настоящими друзьями. С уверенностью могу назвать музыкальное состязание от «Буржуа» заметным явлением с большим будущим. Торговая марка «От Суханова» поощрила участников конкурса сертификатами на нашу продукцию и подарочным сертификатом на романтический ужин на двоих в Лаунж Баре «Буржуа». Таланты, готовьтесь к осени! В начале октября стартует третий сезон «Засветись!»





### Т! Яркие выходные на «Этнофесте»

На праздник приехали более двух тысяч человек! Гостей приветствовали мастера народного промысла. Номерами народных коллективов наслаждались, сидя под лучами майского солнца на уютных снопах сена, заготовленного с осени. Для детей организаторы подготовили интересные мастер-классы и игры на природе. Проголодавшихся на свежем воздухе ждали приветливые хозяева с шашлыками, с русскими блинами, прочей снедью и напитками.

Особенным событием стали показательные выступления на лошадях: джигитовка, конкур, манежная езда. Грациозные лошади и их наездники на фоне живописных пейзажей демонстрировали своё мастерство. На фестивале также провели специальный конкурс среди всех любителей рыбалки. Многие попробовали себя в роли поэтов, и у всех получалось. В знак благодарности хозяева праздника каждому автору вручили фирменную футболку с символикой клуба. Подарков в этот день было много, а главной наградой стали улыбки и радость тех, кто приехал в «Журавку».



Владимир Нефедов  
руководитель загородного  
клуба «Журавка»

## Семейный отдых на просторах «Журавки»

*Первый в регионе фестиваль этнической культуры состоялся в мае на территории загородного клуба «Журавка», расположенного в живописном месте, в сорока километрах от Брянска. «Этнофест» объединил любителей русских народных традиций и отдыха на свежем воздухе. Верховая езда, концерт, хороводы, рыбалка, катание в фэнтоне, на квадроциклах, вкусные угощения, ярмарка развлечений и много подарков.*

### Конный клуб

В «Журавке» имеется современный конно-спортивный комплекс класса «люкс». Круглый год работает школа верховой езды, где профессиональные тренеры осуществляют обучение. Площадь огороженной территории составляет 120 гектаров. Для занятий предусмотрены защиты и шлемы. Удобные раздевалки, душевые и комнаты отдыха специально оборудованы для гостей. На втором этаже конюшни есть чайные комнаты, где каждая минута наполнена ароматным травяным чаем из самовара и душевным общением. Из окон открывается панорамный вид на лошадей, озеро, лес, левяды.



### О КЛУБЕ



**Загородный клуб «Журавка» – это более 300 гектаров лесов, полей и озер.**

Клуб открылся в декабре прошлого года в Навлинском районе и объединил уникальную красоту девственной природы и все условия для комфортабельного отдыха: апартаменты, кафе русской кухни, спортивные площадки.

Клуб «Журавка» построен на территории бывшей дворянской усадьбы. Эта местность с первого взгляда покоряет великолепной природой. Лес, чистый воздух, зарыбленные озера с чистой ключевой водой, живительные источники – здесь есть все, чего так не хватает в городе!

Свой конный клуб, с необходимой инфраструктурой, открывает возможности для обучения верховой езде и прогулок.

Клуб для нестандартного отдыха: катание на велосипедах, квадроциклах, в фэатоне, в карете, на лыжах, санях, коньках, снегоходах, а также рыбная ловля. Отличные волейбольные площадки, футбольные поля, настольный теннис и бадминтон.



**Брянская область,  
Навлинский район,  
село Журавка,  
ул. Центральная, дом 1а  
+7 (910) 333-60-00  
+7 (920) 850-30-30  
[www.zhuravka.ru](http://www.zhuravka.ru)**



### Отдых в кругу семьи

– Наш загородный клуб является объектом экотуризма в Брянской области. Мы счастливы, что люди выбирают в выходные дни активный отдых и поездки на природу. Двери «Журавки» всегда открыты для гостей, – рассказывает руководитель клуба Владимир Нефедов. – У нас идеальное место для семейного отдыха. В распоряжении гостей уютная гостиница с комфортабельными апартаментами, кафе с русской кухней.

К слову, все блюда приготовлены здесь же, из экологически чистых и полезных продуктов. Горячие пельмени и вареники ручной лепки, свежий хлеб – вкусно, как дома в деревне!

Широкие просторы располагают к увлекательным поездкам на квадроциклах, которые можно арендовать в «Журавке». А местные леса богаты грибами и сладкими ягодами.

### Праздник для души

Загородный клуб «Журавка» ждёт вас для проведения корпоративов, свадеб, юбилеев. Ведь такой отдых не оставит никого равнодушным: вкусная пища, свежий воздух, прогулки по бескрайним просторам клуба в уникальной карете – копии исторического городского экипажа XIX века. Исключительный сервис, основанный на любви к природе и домашнем гостеприимстве, станет прекрасным дополнением к вашему торжеству.





# Что нужно знать, выбирая турагентство

*Казалось бы, что сложного в выборе туристического агентства? Однако именно этот выбор может стать решающим, когда речь идет о качестве вашего отдыха. Директор ООО «Саквояж» Наталья ТАРАСОВА делится полезными советами, которые помогут сделать путешествие ярким и позитивным.*

## **Т!** Ходить или не ходить?

Турагентства Брянска не занимаются формированием Вашей путевки, и не они устанавливают на нее цену. Это делают компании – туроператоры, которые реализуют туры через турагентства всей России. Это как колбасу делает мясокомбинат, а продают супермаркеты или, например, автомобиль выпускает автозавод, а продают автосалоны – дилеры. Все агентства России предлагают туры одних и тех же туроператоров, и все эти цены Вы можете сами увидеть в Интернете на их сайтах. Сходить в несколько турагентств Брянска, выбирая тур, имеет смысл, но не для того, чтобы цену сравнивать, а для того, чтобы найти среди агентов самого толкового и который расскажет правду. Обойдите кого хотели и возвращайтесь в ту турфирму, где Вы интуитивно увидели более осведомленных менеджеров.

## **А скидочку?**

или как можно обезопасить себя от неприятностей?

Туристические агентства получают комиссию от туроператоров за продажу туров. За вычетом всех издержек (на оплату труда, коммуникации, содержание офиса, обучение) остается не такая уж большая сумма. Не до скидок. Поэтому, если вам делают скидку, знайте, у менеджеров нет другого способа привлечь в свой офис клиентов (а такие компании, как правило, быстро прогорают), либо же это люди, которые ведут не совсем честную игру.

## **Правда о туре**

### **1. Что входит в стоимость**

По телефону точную цену на путевку узнать трудно. Менеджеру требуется проделать весомую работу, чтобы сравнить цены разных туроператоров. По телефону можно узнать только уровень цены «от» и «до». Как правило, вам назовут минимальную стоимость, на самый маленький срок в самый скромный отель. Лучше выкроить время для личного общения с турагентом.

### **2. Какие недостатки у выбранного вами отеля**

Нерадивые турфирмы могут просто «недосказать» всех деталей. Например: «До моря – 100 метров». Но при этом до пляжа нужно идти в обход все 800 метров. Кто-то просто этих тонкостей не знает, ориентируясь на каталоги. Даже опытные турагенты Брянска могут чего-то не знать, но они попытаются выяснить, наугад говорить никогда не будут.

### **3. Как быть уверенным, что на отдыхе вас ждут**

Пока туроператор не прислал агентству официально, на специальном бланке, электронное письмо, где указаны все параметры тура, нельзя гарантировать ваше заселение. Это подтверждение нужно спрашивать в агентстве. Старайтесь покупать пакеты известных туроператоров, туристических брендов.



**Наталья Тарасова**  
Директор  
ООО «Саквояж»

## **Из чего складывается цена**

Туризм работает как биржа. Сегодня на тур одна цена, а через пять минут совсем другая. Вы никогда не угадаете, в какой момент надо купить путевку на более выгодных условиях. Требуйте, чтобы вам предлагали несколько вариантов из одной ценовой категории, и пусть менеджер сравнит отели с одной ценой. Не стесняйтесь задавать в агентствах любые вопросы. И последнее...

## **Турфирма обязана выполнять Ваши и только Ваши требования**

Представьте, на одном пляже стоят двое: одному все нравится, а другому – кошмар. Не принимайте на полную веру то, что вам рассказывали друзья и родственники о своем отдыхе. Ставьте турфирме четко свои требования. Есть вероятность, что ваши друзья, пусть даже близкие, могли позволить себе меньше, чем вы. Полностью повторив их поездку, вы можете разочароваться, так как не дополучите уровень сервиса, за который и переплатить были готовы, да не стали. Друзей послушали. Будьте собой, тогда и агентство подстроится под вас, а из массы предложений подберут то, которое подходит именно вам.

*Больше советов читайте на сайте  
[www.sakvoyazh32.rf](http://www.sakvoyazh32.rf)*

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



**ГРЕЦИЯ, ТУРЦИЯ, ЕГИПЕТ, ТУНИС, ИСПАНИЯ, ИТАЛИЯ, КИПР, БОЛГАРИЯ, ХОРВАТИЯ, ЧЕРНОГОРИЯ, ИЗРАИЛЬ** и мн. др.

**Свадебные церемонии за границей**

**Оздоровительные туры:** Венгрия, Чехия, Индия, Китай и мн. др.  
Санаторно-курортные путевки в России и Белоруссии

**Автобусные туры к морю**

- Геленджик ● Кабардинка ● Анапа ● Архипо-осиповка
- Сочи Лазаревское ● Сочи-Адлер ● Дивноморское ● Туапсе
- Санкт-Петербург **каждые среду и четверг**



**Раннее бронирование туров**

Туры в разные страны мира с вылетом из Москвы и Минска.  
Шоп-туры

Пр-т Ленина, 8а  
Тел. 66-34-25  
E-mail: club\_travels@mail.ru



Приглашаем ощутить красоту Турции, Египта, Болгарии, Черногории, Хорватии, Испании, Италии, Франции, Туниса, Португалии. Самые популярные экскурсионные туры!  
Профессиональная организация санаторно-курортного лечения. Авиабилеты. Шенгенские визы.

**Мы выберем Ваш эталон отдыха!**

Ул. Красноармейская, д.154А  
(ост. м-н «Заря»)  
Тел./факс: 308-800, 309-900,  
62-08-63, 8-903-818-80-55  
e-mail: vokrug2008@yandex.ru



Организация путешествий любой сложности и бюджета в любую точку мира! Экскурсионные туры по России и Европе.  
Санаторно-курортное лечение. Авиа и ж/д билеты.  
Автобусные, авиа и ж/д туры на Черное море.  
Помощь в получении виз.

**Горящие туры!**

Офис-центр на ост. «Таксопарк»  
Ул. Красноармейская, 91, оф. 304.  
Тел.: 41-75-59, 8-953-288-55-50  
E-mail: mtour1@rambler.ru  
[www.flagmanturbr.ru](http://www.flagmanturbr.ru)



**Путешествие в любую точку мира!**

- Автобусные туры из Брянска
- Горящие туры, акции
- Визы, авиабилеты
- Свадебные церемонии за границей
- Недвижимость за границей

**85 лет**  
безупречной работы

ТРЦ «АЭРОПАРК», ул. Объездная, 30, 1-й этаж,  
тел. +7 (4832) 59-71-71

ТД «Весна», ул. III Интернационала, 17а, 2 этаж,  
тел: +7(4832) 51-09-29



### ЛЮДМИЛА БРАКУНОВА

*Владелица первого в городе салона красоты «Милана». Врач-косметолог. Яркая и активная бизнес-леди. Ей есть чем гордиться: талантливая дочь, целеустремленный сын, любимая работа и всеобщее уважение.*

#### Людмила Александровна, кем Вы хотели стать в детстве?

– Ещё в детском саду всем своим куклам я делала уколы. Хотела быть врачом и, в итоге, им стала. А когда училась в школе, мне очень понравилось выступать на сцене. И я пошла в театральный кружок. Мечтала об актерской профессии. Но мама уверила меня, что поступить в ГИТИС невозможно. 200 человек на место! В итоге карьера артиста осталась нереализованной детской мечтой. Но зато к ней уверенно идёт моя дочь, Ксения. Меня пугали конкурсом, где двести человек на место, а Ксюшу выбрали, когда речь шла о тысячи конкурсантов. Сейчас мы заключаем контракт на семь лет с продюсерским центром Максима Фадеева. А буквально месяц назад дочь пригласили на пробы на главную роль вместе с актером Игорем Петренко в фильме на Первом канале. Мы были вынуждены отказаться, потому что съемки совпадают с гастролями. Но Ксению отметили как очень способную девочку и рекомендовали идти учиться в театральный.

Я проживаю каждый день вместе с ней, радуюсь ее успехам и достижениям. Вообще, считаю, что сколько у человека детей, столько он и проживает жизнью. Благодаря дочери я узнала многое о модных марках, смотрю фильмы, читаю книги, которые нравятся Ксении. Я всегда остаюсь современной и молодой рядом с ней. Мои детские мечты материализуются в её судьбе!

#### Совмещать бизнес и семью сложно?

– У меня очень хороший бизнес, который я развиваю девятнадцать лет. Салон красоты «Милана» был первым в городе. Я являюсь врачом-косметологом с правом преподавания, а потому часто бываю в Москве, совмещаю приятное с полезным. Пока учится Ксения, я тоже совершенствуюсь в профессиональной сфере. Уже появились свои клиенты в столице. Также я долгое время организовывала



Людмила и Ксения Бракуновы:

## О мечтах, целях и семье

**Т!** *Часто до успеха нам остается несколько шагов, но мы сдаемся, так и не узнав его вкус. Но есть люди, которые собственным примером доказывают, что в жизни возможно если не всё, то очень многое, каждый день отстаивая свою позицию, работая над собой, принося в этот мир добро и свет. Вдвойне важно и ценно, когда они живут рядом с нами, в одном городе, в Брянске. Именно такие Людмила и Ксения Бракуновы. Успешная мама и успешная дочь.*

в городе конкурсы красоты, возглавляла нашу группу в поездках на «Красу России». Детские мечты, наверное, тянули к сцене. Последние два года этим не занимаюсь, все время стремлюсь посвятить Ксюше.

### Какие качества важны для женщины-предпринимателя?

– В первую очередь, стрессоустойчивость. Случается в работе всякое: и хорошее, и плохое. Нужно быть всегда готовым к различным поворотам судьбы. Также важны быстрая обучаемость, стремление непрерывно расти и развиваться. А ещё быть щедрым, по-настоящему любить свою работу. Искренность всегда чувствуют и ее особенно ценят.

### Почему Вы всё-таки решили организовать своё дело?

– Есть возможность расти. Я сама себе хозяйка и сама планирую время и формат обучения. Мне никто не диктует условия. Получаешь колоссальное удовольствие от того, что можешь все это себе позволить. Финансовая составляющая – дело десятое. Человеку не так много нужно.

### КСЕНИЯ БРАКУНОВА

*13-летняя девочка, талантливая участница второго сезона проекта «Голос. Дети». Она стала примером для многих, гордостью Брянска, кумиром тысяч детей. Ксения готовится к грандиозным гастролям, учится и много читает.*

### Ксения, мама для тебя это: пример, авторитет или друг?

– Мама – это пример для подражания, она делится со мной своим опытом. Она мой наставник, мой друг, с которым можно многое обсудить, обменяться впечатлениями. Нас объединяет любовь друг к другу и искренность. Я очень ею горжусь! Мы живем одной жизнью с общими мечтами, идеями и целью.

### Ты уже поставила главную цель в жизни?

– Судьбе свойственно меняться. В ближайших планах у нас работа по контракту с Максимом Фадеевым, гастроли. Я буду ведущей всех концертов. Но я отдаю себе отчет в том, что через пару лет всё может измениться. Мне хотелось бы всегда видеть себя счастливым человеком.

Даже через двадцать лет важно наблюдать в зеркале на своем лице искреннюю, настоящую улыбку. Конечно, хочу быть красивой, успешной, любимой и уважаемой многими достойными людьми. А ещё хочу, чтобы уважали мою индивидуальность.

### Какими качествами должен обладать артист?

– Непоколебимость. Когда в тебя стреляют пульками слов и действий, ты должен быть к этому готов, мог увернуться, сохранить себя в целостности и сохранности. Настоящему артисту нужно уметь сдерживаться, не реагировать на провокации. Я пока этому учусь, наращиваю броню.

### Есть ли среди известных персон человек, на которого ты хотела бы равняться?

– Майкл Джексон! Невероятно сильный человек. Я хочу быть такой же, как он. Родители обтачивали его с детства, и в результате получилась гениальная личность, достойная только восхищения. Я смотрю его концерты часами. Он – человек-легенда, который всегда живет в сердцах поклонников. Ещё одним примером считаю своего наставника Максима Александровича Фадеева. Эти люди своим примером заставили меня поверить в то, что мечтам свойственно сбываться. Музыка Майкла Джексона и Максима Фадеева помогут мне на пути к своей цели!

### Знаю, что твоя любимая книга и фильм «Гарри Поттер». Хотела бы учиться в Хогвартсе?

– Это самая большая мечта. И, уверена, письмо мне ещё придет (смеется). Я бы выбрала факультет Слизерин. У меня куча атрибутки дома: футболка с Томом Фелтоном, футболка с гербом Слизерина, волшебная палочка Северуса Снейпа, слизеринский шарфик. Я даже как-то дописала часть главы одной из книги, будучи уверенной, что Джоанна Кэтлин Ролинг не до конца передала атмосферу.

### А если серьезно, куда хочешь поступить?

– В театральный. Очень впечатлил мюзикл «Чикаго». Возможность и играть, и петь на сцене – это то, чего я сейчас хочу.

### Можешь вспомнить яркий эпизод

### из вашей семейной жизни?

– Когда я думаю о своей семье, чувствую невероятное тепло. У нас очень дружная и крепкая семья. Всегда есть большой стол, вокруг которого собираются самые близкие мне люди. Много шуток, улыбок. Недавно мы посещали наших родственников, и открылся один невероятный факт: в нашей семье отлично поют все! Они хором исполняли «Плыл по городу запах сирени» или что-то такое, без фальши, разными сильными голосами. Я аплодировала стоя. Теперь твердо заявляю: Бракуновы – исключительно поющая семья!

### Кстати, ты уже успела побывать в разных городах. А какое место в твоём сердце занимает Брянск?

– Я его люблю. Это место, где мне комфортно жить, любоваться живописной природой. Здесь уютно, по-домашнему, ведь это мой родной город! И куда бы мне ни пришлось уехать, Брянск всегда останется для меня особенным местом, точкой роста, первой ступенью в жизнь.

### Блиц-опрос СЕМЬЯ – ЭТО...

**Ксения:** щит, укрытие от внешнего мира.

**Людмила:** уютное гнездышко, где все мои птенчики рядом и радуются друг за друга.

### В ЛЮДЯХ ГЛАВНОЕ...

**Ксения:** искренность, творчество, идеи, самовыражение, саморазвитие, смелость.

**Людмила:** искренность, порядочность.

### Я НИКОГДА НЕ БУДУ...

**Ксения:** сдаваться и переставать шутить!

**Людмила:** злой, старой и нищей.

### Я МЕЧТАЮ...

**Ксения:** найти свое место в жизни.

**Людмила:** чтобы был мир во всем мире, чтобы люди могли себе позволить то, о чем они мечтают.

### МОЙ ЛУЧШИЙ ДРУГ ...

**Ксения:** мое мнение и уверенность в себе.

**Людмила:** уверенность в себе.

Благодарим за помощь в организации съемок фотостудию «Контраст». Брянск, ул. Дуки 65, здание МПСУ, 4-й этаж, офис 402 тел.: +7 (953) 285-60-61



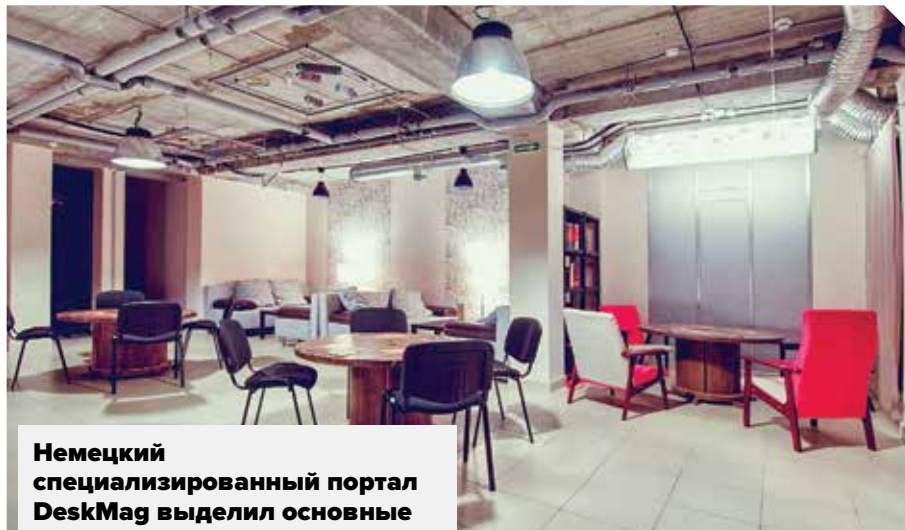
**Коворкинг (англ. co-working – совместно работающие) – относительно молодая модель построения рабочего процесса, в которой участники находятся вместе в одном просторном помещении, но у каждого – своя деятельность.**

**Т!** Сближает всех стремление работать как можно эффективнее. Принято считать, что зародилось это бизнес-движение в Америке, десять лет назад, с легкой руки программиста Бреда Ньюберга. Он взял да и арендовал у одной компании не весь офис, а только стол, стул и доступ во всемирную паутину.

В России, особенно в регионах, в «чистом» виде коворкинги встречаются редко. Не прижились. Однако наши столицы активно открывают тематические заведения, привлекая все новую и новую прогрессивную публику в ряды свободных творцов моды, искусства, дизайна и прочих отраслей человеческой деятельности. Под одной крышей располагаются рабочие места и площадки для проведения мероприятий. На данный момент имеются сельские, для детей с родителями, для дизайнеров, флористические и другие коворкинги. А с некоторых пор появились даже государственные. Их задача – поддержка малого предпринимательства.

Такая форма работы и межличностной коммуникации стала активно развиваться не случайно. Век информационных технологий способствует тому, что специалисты сферы услуг, занятые интеллектуальным трудом, стали более мобильными. Их присутствие в офисе уже вовсе не обязательно. В итоге одни работают дома, другие в гамаке на Гоа, третьи – в коворкингах. Все это относится и к представителям малого бизнеса и, так называемым, самозанятым гражданам. Но тут есть небольшой нюанс: последние ещё «по старинке» норовят арендовать отдельное рабочее место в какой-нибудь скромной компании. Активны в этом деле, например, молодые юристы, консультанты, риелторы, туристические агенты. Но нередко эти грамотные и инициативные специалисты сидят с печальным видом, чувствуя себя в чужой тарелке: кругом ни одного единомышленника. А вот коворкинги – другое дело. Тут и об-

# Почему популярны коворкинги



## Немецкий специализированный портал DeskMag выделил основные преимущества коворкингов:

1. Среди новых знакомых могут быть потенциальные клиенты.
2. Специфический интерьер способствует развитию творческого мышления.
3. Экономия на латте.
4. Дополнительная мотивация, благодаря общению с участниками сообщества.
5. Отличная площадка для поиска новых партнеров.
6. Дисциплина. Никаких перерывов на фильм или футбол в течение рабочего дня. Вы четко осознаете стоимость своего рабочего часа.
7. Возможность попробовать. Офис вы снимаете минимум на месяц, а в коворкинге оплата бывает от часа и выше.
8. Это место не для всех. Однако многие из тех, кто работал дома, переориентировавшись на работу в коворкингах, стали более успешными.

судить какую-либо тему есть с кем. Расширить круг профессионального общения и заполучить новых партнеров по бизнесу за чашкой кофе можно.

Плюсов у этой модели работы, действительно, много. В наших небольших городах люди только начинают осознавать явные преимущества. Обратимся к опыту брянских предпринимателей, которые уже полтора года развивают первый в регионе коворкинг.

– Мы объединили в рамках одного проекта и пространство для плодотворной работы и кофейню, и конференц-зал. Чтобы люди не были привязаны к одному месту, а свободно передвигались по всей территории, – рассказывает управляющий коворкингом «Zavod» **Дмитрий Дутов**. – Изначально у нас были предусмотрены помещения с компьютерными столами, но люди не приняли их: офисный дух не способствовал творческой работе. Кабинеты не пропали зря. Сейчас там успешно функционируют квест-комнаты.

Неограниченный доступ к рабочему месту до 23.00, оргтехника (принтеры, сканеры), интернет, чай и кофе, рекреационные зоны, клининговые услуги. Все это входит в арендную плату. А уж, где работать: на мягком диване или за столом – выбор каждого.

– Наше заведение для интеллектуальных людей, которые ценят и уважают культуру общения. Аудитория постоянно обновляется: одни уходит, другие приходят. Остаются с нами те, кто разделяет нашу форму взаимодействия, – добавляет Дмитрий Дутов.

Коворкинги, выполняя прямое назначение, являются еще и местом проведения мастер-классов, презентаций, семинаров. Именно эти пространства стали объединяющей зоной для современных молодых бизнесменов, участников проектов уровня start-up, фрилансеров. Как правило, их возраст – 25 лет и старше.

# Умножим усилия – разделим успех!

*Таков слоган команды «Торгово-технического центра «АВТОМАРКЕТ», являющегося официальным дилером по продаже и сервисному обслуживанию автомобилей «Fiat», «SsangYong», «IVECO», «УАЗ», «ChevroletNIVA», «LADA», во главе которой стоит уже более девятнадцати лет Павел Ветошко.*

**Павел Андреевич, каковы лично для Вас основные принципы ведения бизнеса?**

– Чистота, доверие, открытость и выгода для обеих сторон. При работе с клиентами наши менеджеры рассказывают не только о конкурентных преимуществах того или иного автомобиля, но и о его слабых сторонах. Грамотно объясняют, какие опции стоит приобрести, а без которых можно и обойтись. Наша компания работает только с официальными поставщиками комплектующих, что позволяет гарантировать высокое качество предоставляемых услуг.

**Расскажите, пожалуйста, чем вы отличаетесь от других представителей рынка этого сегмента?**

– «ТТЦ «АВТОМАРКЕТ» имеет сертификаты на выполнение всех основных сервисных работ. Наша компания владеет полным набором услуг для автомобилистов: продажа, сервисное обслуживание автомобилей, установка дополнительного оборудования (в том числе и ручное управление для инвалидов), техосмотр, реализация страховых полисов, аренда автомобилей, горячие

обеда для клиентов и гостиничные услуги. Для клиентов автосервиса, оставивших свой автомобиль на ремонт, есть специальная услуга: предоставление автомобиля напрокат, причем без залога.

Нельзя не сказать о кузовном цехе «АВТОМАРКЕТА», который по праву считается одним из лучших в области. Цветоподбор эмалей осуществляется на линии R-M, главные достоинства которой заключаются в непревзойденном качестве, быстрой сушке, экологичности, высокой степени укрывистости.

Для любителей активного отдыха и экстремального спорта мы можем подготовить автомобили семейства УАЗ и Chevrolet NIVA к любым приключениям. Лебедки, кенгурины и защита двигателя, самоблокирующиеся дифференциалы и форсирование двигателей – после такого тюнинга ваш джип станет верным помощником в покорении бездорожья. Услуги и оборудование сертифицированы, на все работы и запчасти предоставляется гарантия.

**Выполнение таких работ подразумевает высокие требования к сотрудникам. Как Вам удается держать планку на необходимом уровне?**

– Весь персонал – квалифицированные специалисты, прошедшие переподготовку на крупнейших автозаводах. Разумеется, кроме квалификации, есть еще ряд факторов, способствующих успешной деятельности компании. Бизнес – как сложный механизм, в нем точно так же важна каждая деталь, каждое звено. Мы все нацелены на лучший результат, а он зависит от качества работы каждого.

«АВТОМАРКЕТ» – социально ориентированная компания. У нас разработана и внедрена система мотивации, позволяющая учитывать заработную плату каждый день. Все сотрудники имеют льготы на приобретение товаров и услуг компании. Определенная категория работников обеспечена горячими обедами за счет организации. Также мы ведем многолетнее шефство над Социальным приютом для детей и подрост-



ков Брянского района и регулярно помогаем другим учреждениям.

**Сейчас «АВТОМАРКЕТ» занимает уверенные позиции в области авторитейла. Понятно, что без грамотного руководства это было бы сделать крайне трудно. Что можно назвать точкой отсчета, как все начиналось?**

– С техникой связана почти вся моя жизнь, начиная с окончания школы и заканчивая сегодняшним днем. Если вы о бизнесе, то началом я считаю апрель 1994 года, дату создания ООО «Брянск УАЗ автосервис». Занимались мы тем же, чем и сейчас: продажей автомобилей, запчастей, сервисом. Было взято в аренду несколько помещений, магазин. Впоследствии магазин мы выкупили, расширили немного. Спустя какое-то время их количество возросло до пятнадцати. Тогда запчасти на УАЗ, ГАЗ пользовались большим спросом, а мы работали непосредственно с заводом-производителем, наценки были разумны, клиентская база росла.

На сегодняшний день основной упор в развитии бизнеса я вижу в совершенствовании важнейших процессов, таких как продажа оригинальных изделий, качество обслуживания клиентов. Мы держим руку на пульсе, обзваниваем клиентов, уточняем, довольны ли они сервисом. Если кто-то остался недоволен – стараемся исправить ситуацию немедленно. Результаты этой работы я получаю регулярно.

*Беседовал Сергей Шилин*

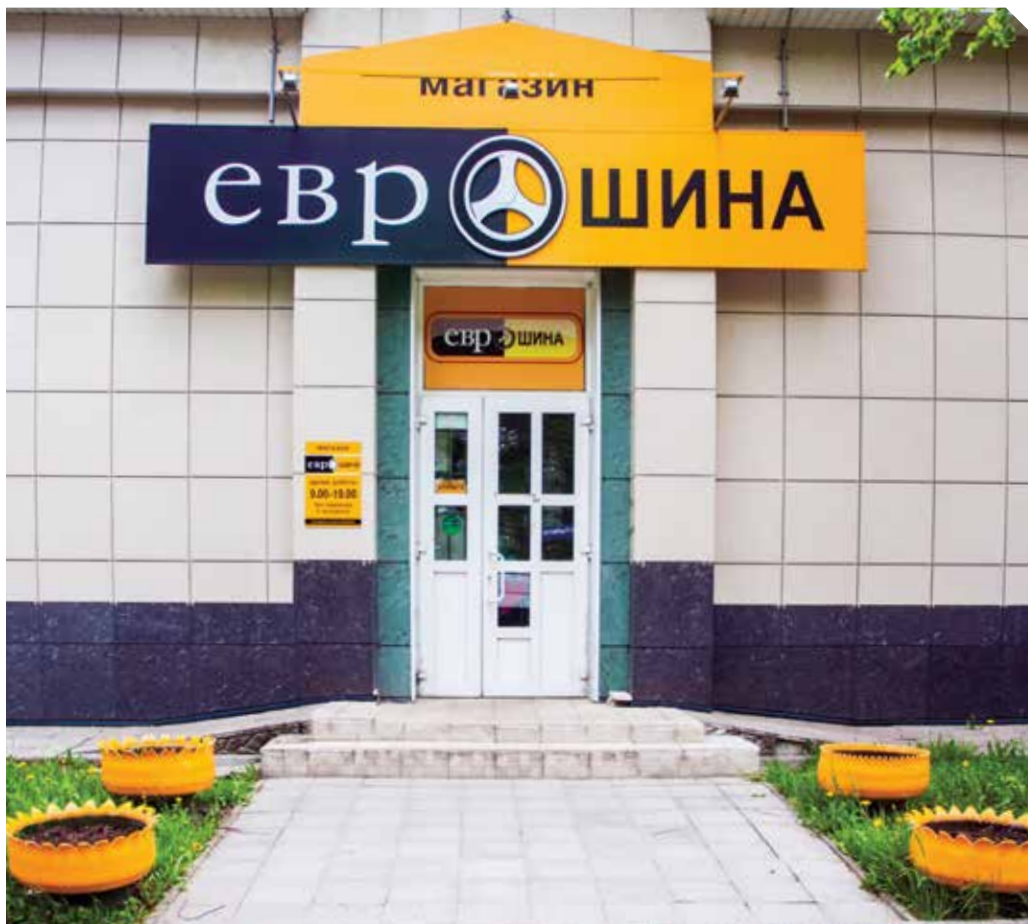
**В июне Павел Андреевич Ветошко празднует свой день рождения.**

Коллектив компании поздравляет его с этим замечательным праздником и желает крепкого здоровья, новых побед и неиссякаемого оптимизма!



# Комплексный подход от компании «Еврошина»

*Брянская компания «Еврошина» смогла построить бизнес, который позволяет ежедневно удовлетворять потребности новых и постоянных клиентов у себя в магазине, а также отправлять продукцию по всей Брянской области, где клиенты ждут свой товар, уверенные в высоком качестве и сервисе. Успех очевиден.*



**Т!** Сегодня сложно удержаться на рынке, но при правильном подходе положительные плоды не заставят себя ждать. В «Еврошине» ставку сделали на комплексные услуги: от продажи шин и дисков до хранения колес, ремонтных работ и шиномонтажа. К слову, нет ограничений для любых видов автомобилей. Специалисты охотно принимают заказы для грузовых и легковых автомобилей, спецтехники. Отличный подъезд, функциональные рабочие площади, товар в наличии – это, в хорошем смысле, подкупает. С такой компанией хочется работать.

## Шины и диски

Налажены как розничные, так и оптовые продажи. Есть различные сопутствующие автотовары и удобные сервисы, например, доставка покупки на дом. Опыт у компании уже солидный – более тринадцати лет на рынке. За это время сложились достаточно понятные и продуктивные отношения с официальными дилерами крупнейших мировых производителей шин, такими как Michelin, Dunlop, Goodyear, Yokohama, Pirelli и Nokian Tyres. Налажена работа с известными марками из Италии и Германии. Очень хороши красноярские диски SKAD, КиК, литье которых осуществляется на немецком качественном оборудовании из российского алюминия. Для любителей выделяться на дороге имеется прекрасный выбор тюнингованных дисков. Недавно в продажу поступила новая коллекция дисков. В этом сезоне компания предлагает в Брянске



установку датчиков давления в шинах Uni-sensor.

### Сервис

На складе представлено более трех тысяч наименований товара. Завидный ассортимент и отличные финансовые условия открывают новые возможности и для представителей из других регионов, которые охотно и регулярно приезжают за продукцией в Брянск.

Помимо офлайна, работает удобный интернет-магазин. В онлайн-торговле есть свои тонкости, и компания это хорошо понимает, потому делает верную ставку на оперативность, доставляя товар быстро, несмотря на габариты и удаленность

клиента. Такую мобильность обеспечивает собственный парк автомобилей различной грузоподъемности. Шины для грузовой и спецтехники можно оформить под заказ. Ограничения по объему покупки исключены. Хотите всего одно колесо – пожалуйста. Гарантия на всю продукцию действует один год. В случае наличия заводского брака колесо можно обменять без лишних хлопот.

Ещё одно важное условие – безукоризненный сервис. Компания «Еврошина» демонстрирует его на деле. Грамотные консультанты всегда готовы помочь клиенту, услышать его и предложить оптимальное решение.

### СЕЗОН ЛЕТНИХ АКЦИЙ

При покупке комплекта «Шина + диски» – шиномонтаж **БЕСПЛАТНО**.

При покупке шин или дисков – **скидка на монтаж 30%**.

Срок действия акции: с 1 по 30 июня 2015 г. Организатор акции: ИП Агафонов С.В.

**г. Брянск,  
ул. Красноармейская, 93  
Тел.: +7 (4832) 41-96-52,  
+7 910 333-35-54  
[www.euroshina32.ru](http://www.euroshina32.ru)  
Email: [info@euroshina32.ru](mailto:info@euroshina32.ru)**

### «Еврошина» рекомендует:

1. Не перегружайте автомобиль, помните, что у каждой шины есть свой индекс нагрузки, превышать который не следует.
2. Регулярно производите осмотр шин, следите за износом протектора, удаляйте застрявшие в шинах посторонние предметы.
3. Соблюдайте правила хранения шин (рекомендуемая температура хранения +15 °С, избегайте воздействия прямого солнечного света, агрессивной среды (масло, бензин, тормозная жидкость и т.п. ), шины при хранении не должны подвергаться нагрузкам.
4. Производите ротацию шин каждые 10–15 тысяч километров для равномерного износа шин.
5. При установке новых шин проверьте состояние амортизаторов, деталей подвески и рулевого управления, углы установки колес (развал-схождение).

*Читайте больше советов на сайте [www.euroshina32.ru](http://www.euroshina32.ru)*







# Кухня на свежем воздухе

*Экстерьерные кухни с каждым сезоном набирают популярность. И это вполне обосновано, потому что приготовление пищи в саду имеет массу преимуществ. Как обустроить летнюю кухню у себя на загородном участке?*

**Т!** КУЛИНАРИЯ – ЭТО, СВОЕГО РОДА, ИСКУССТВО, ПОЭТОМУ ОСОБЕННО ВАЖНА АТМОСФЕРА ВОКРУГ. ОЧЕНЬ ПРИЯТНО, КОГДА СВЕЖЕИСПЕЧЕННЫЙ ПИРОГ ИЛИ АРОМАТНОЕ МЯСО ИЗ ЖАРОВНИ ПОПАДАЕТ СРАЗУ ЖЕ НА СТОЛ В УЮТНОЙ САДОВОЙ БЕСЕДКЕ. ВЫ МОЖЕТЕ ГОТОВИТЬ, НАСЛАЖДАТЬСЯ ПРИРОДОЙ, ВИДЕТЬ БЛИЗКИХ ЛЮДЕЙ РЯДОМ И ДЕТЕЙ, ИГРАЮЩИХ НА ЛУЖАЙКЕ.

Современная садовая кухня совсем не похожа на те, что раньше обустраивали на заднем дворе. Сегодня такие кухни – настоящее украшение двора и сада, а также полноценное рабочее место со встраиваемой бытовой техникой, мойкой, холодильником, шкафами, мини-баром. Собственно говоря, всё то же, что и на обычной кухне, только над головой не потолок, а голубое летнее небо.

Ландшафтные дизайнеры выделяют несколько вариантов садовых кухонь: мобильные, сборные гарнитуры, кухни с островным гриль-барбекю, садовые камины, дровяные печи. Выбирать только Вам!

## ВАЖНЫЕ ПРАВИЛА ДЛЯ САДОВОЙ КУХНИ

**1** Кухонное оборудование должно быть устойчиво к погодным условиям. Уже существуют встраиваемые холодильники, которые разработаны специально для улицы.

**2** Установите на кухне гриль (газовый или угольный). Именно такое приготовление пищи особенно ценится в теплое время года. От сажи и едкого запаха защитит специальная вытяжка, которая будет направлять дым вверх.

**3** Установка раковины – также обязательное условие для садовой кухни, потому что мыть руки, посуду, продукты гораздо удобнее на месте, не бегая в дом. Вопрос с водоснабжением является спорным, но решаемым.

**4** Не используйте при строительстве садовой кухни горючие материалы. Древесина легко воспламеняется и может со временем деформироваться. Выбирайте нержавеющую сталь и натуральный камень.

## УКРАШЕНИЕ САДА

Некоторые дизайнеры обустраивают на участке рядом с садовой кухней многоуровневые клумбы. В них можно посадить не только цветы, но и зелень, овощи. Представьте: листики мяты или базилика Вы добавляете в блюдо свежими, только что сорванными! Такие клумбы очень популярны, ведь и хозяева, и гости могут наслаждаться не только пищей, процессом её приготовления, но и тем, как растут овощи.

Рядом с кухней уместно разместить и обеденную зону. Отличным вариантом будет открытая беседка, утопающая в цветах. А чтобы не зависеть от погоды, можно и столовую, и кухню перенести на террасу или в закрытую беседку с большими окнами.

## МНЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТА

**Алина Терехова,**  
ландшафтный архитектор  
ООО «Специализированная  
Сервисная Компания»



Обеденную зону на участке рекомендуется располагать в отдаленной части сада, в самом живописном уголке, наиболее тихом и спрятанном от попадания ярких солнечных лучей. В настоящее время набирают популярность, так называемые, декоративные огороды – это приподнятые «грядки» для выращивания свежей зелени, овощей и ягод. Как и многоуровневые клумбы они являются ярким акцентом в планировке вашего участка.

# Сад и огород у вас дома

*Уникальные инновационные технологии позволяют компании «Экогринтек» поставлять на рынок идеальное решение для тех, кто ценит свежие овощи и зелень, предпочитает выращивать их самостоятельно, но с легкостью и без лишних энергозатрат. Аэропоника – так звучит новое слово в растениеводстве.*



**Валентин Селезнев**  
руководитель проекта  
«Экогринтек»



АЭРОПОНИКА (от греческого «аэро» – воздух, «поника» – работа) – прогрессивный способ выращивания растений в воздушной среде без использования почвенного субстрата. Питание корней осуществляется за счет аэрозолей. Растение закрепляется в специальной системе, а его корни открыты для орошения. Сегодня в развитых странах аэропоника признана самым перспективным, экологичным и экономичным методом растениеводства.



**Т!** Ваши помидоры, картофель, укроп, мята, цветы будут расти в переносных рамках-тепличках. Хотите – поставьте в любом удобном месте. Загромождать окна необязательно, потому что света в конструкциях достаточно. Эти овощи станут спелым, сочным и экологически чистым украшением стола.

– Вы можете приобрести у нас комнатные теплички. Мы также готовы обучить и проконсультировать всех, кто захочет выращивать у себя овощи таким способом, – говорит организатор проекта **Валентин Селезнев**. – Удивительно, но это – реальность. Теперь можно заниматься растениеводством, не заботясь

о сорняках, бактериях, грязи, погодных условиях. Абсолютно любой климат легко воссоздать в одном конкретном помещении.

Оборудование и технология получены от южнокорейской фирмы. Специальные светодиоды регулируют рост растений. Такой способ освещения ещё и энергосберегающий. Для орошения ООО «Экогринтек» применяет оптимальный водный раствор минеральных солей, питательных веществ: калия, магния, железа. Никаких нитратов или стимуляторов роста. Это самый чистый метод выращивания овощей, зелени, лекарственных трав. Все фазы роста находятся под контролем компьютера. Необходимая влажность, температура, содержание углекислого газа в воздухе поддерживаются постоянно.

Технология найдет отличное применение в ресторанах, кафе, столовых. Интересна она фермерам. Аэропонику ценят и частные клиенты, устраивая в квартирах и домах компактные сады и огороды. Бесспорным преимуществом метода является значительная экономия пространства при минимальном вмешательстве человека в процесс. Всё что от вас потребуется: своевременно менять питательный раствор да собирать урожай. Хотя мало кто откажет себе в том, чтобы в свободную минутку полюбоваться растениями у себя в доме. Ведь такие теплички служат отличным украшением интерьера.





Очки Woodwedo

**Аксессуар № 1  
СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ ОЧКИ  
В ДЕРЕВЯННОЙ ОПРАВЕ**

Такие очки не только отлично защитят от солнца, но и грамотно подчеркнут индивидуальность их владельца. Это стильно и изысканно.



Блокнот Professio

**Аксессуар № 2  
ЕЖЕДНЕВНИК ИЛИ  
БЛОКНОТ**

Вот уж без чего точно не обойтись деловому человеку! Попробуйте отойти от традиционной кожи в пользу деревянной обложки с интересными надписями. Можно завести специальный блокнот для путешествий и хранить в нём воспоминания.

**Аксессуар № 3  
СУМКА**

Вместительная сумка – такая, чтобы поместился ноутбук, книги, важные документы и прочее. При этом не откажем ей в элегантности кроя, качестве и удобстве. Объёмные сумки хороши ещё тем, что в них легко помещаются вещи для срочной командировки или небольшого отпуска на выходных.



Сумка Two-Ta



Ремень Sherlock

**Аксессуар № 4  
РЕМЁНЬ**

Помимо своего прямого назначения у ремня ещё много важных задач. Некоторые ремни-бунтари предпочитают занимать лидирующие позиции в образе. Так не будем им мешать! Единственное правило: аксессуар должен быть из натуральной кожи.

# 4 главных мужских аксессуара: из России с любовью!

*Лето – это гораздо больше, чем просто время года. Это возможность ослабить галстук, чаще бывать на солнце и даже выделить в плотном графике несколько по-настоящему пляжных дней. Но и деловые встречи, рабочие совещания, важные командировки летом, так же как и всегда, по расписанию.*

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ РАЗБАВИТЬ КЛАССИЧЕСКИЙ ДЕЛОВОЙ СТИЛЬ В ЖАРКОЕ ВРЕМЯ, ДОБАВИВ ЯРКИЕ И СВЕЖИЕ АКСЕССУАРЫ. ПРОТИВОРЕЧИТ ДЕЛОВОМУ ЭТИКЕТУ, СКАЖИТЕ ВЫ? А НЕ ВСЁ ЛИ РАВНО – ВЕДЬ ЗА ОКНОМ ЛЕТО! КСТАТИ, ПОДБОРКА СОСТОИТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ИЗ МОЛОДЫХ И УСПЕШНЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БРЕНДОВ.

**KANZ**  
Стиль настоящих **LER**  
мужчин

**АДРЕС МАГАЗИНА:**  
г. Брянск, 241028,  
пр-т Ст. Димитрова, 67  
тел. 8 (4832) 72-75-36  
Время работы: с 11:00 до 19:00

**K**



## Глоток свободы в Брянске

*Для тех, кто любит активный отдых, восхищается оружием, умеет мыслить стратегически и готов к непредвиденным ситуациям, есть кое-что особенное в Брянске. Итак, хотите новых эмоций? Добро пожаловать в полевой клуб «Barbudos»!*

**Т!** Здесь нет шариков с краской, неудобной маски и защиты. Зато имеется разнообразное оружие – автоматы, дробовики, снайперские винтовки, пулеметы, пистолеты, гранаты, бомбы с таймером, мины-растяжки и целый полигон для действий с различными укрытиями. Здесь не важен пол и возраст. В первую очередь ты – воин, с тобой – команда, вокруг – хитрый и осторожный противник. В отличие от видеоигр в «живых» условиях всегда отличная графика и звук, а пробежка под прицелом врага вызывает реальный всплеск адреналина и заставляет чаще дышать. Это – LaserTag! Это – «Barbudos»!

### Оружие

«Barbudos» предоставляет своим гостям широкий выбор игрового оружия, соответствующего по внешнему виду, массе и габаритам настоящим боевым стволам. Взяв в руки игровой РПК-С «АРМАДА», можно прочувствовать всю тяжелую мощь боевого РПК-74.

Оружие в этой игре «стреляет» инфракрасным лучом, безвредным для человека. Такая особенность выгодно отличает LaserTag от аналогичных игр, ведь скорость «снаряда» выше, чем скорость пули, выпущенной из огнестрельного оружия, и равна скорости света. А значит, у противника меньше шансов увернуться. Еще один плюс – отсутствие последствий в виде

синяков и испачканной одежды. Поражение цели фиксируется специальной головной повязкой с датчиками, уведомляющими о попадании световым и звуковым сигналами, а также вибрацией.

### По сценарию

В арсенале клуба «Barbudos» различные сценарии игр, способные удовлетворить самый взыскательный вкус. Здесь можно почувствовать себя бойцом спецназа, террористом, заложником, терминатором и т.д. Границы устанавливает лишь ваша фантазия. Не запрещается и свой сценарий разыграть. Для полноты ощущений некоторые игры проводят в ночное время. Дым, свет фэйеров, оригинальная подсветка и звуковое сопровождение создают условия, максимально приближенные к реальному бою. В клубе проходят не только игры для любителей, но и тренировки профессионалов.

### На полигоне

«Остров свободы» – именно так называется полигон клуба. По своим размерам он, действительно, напоминает небольшой остров. Площадь игрового пространства разбита на секторы и в сумме составляет 35 000 м<sup>2</sup>, что позволяет помимо удовольствия от игры получить и пользу для организма в виде физических нагрузок.

На первый взгляд может показаться, что территория бывшего водозабора не лучшее место для развлечений, но впечатление обманчиво: весь травмоопасный мусор давно вывезен, а степень износа зданий проверена инженерами и перепроверена инструкторами клуба много-

кратно.

После напряженной игры хочется отдохнуть, обсудить событие и, конечно, перекусить. Для этого на полигоне построены беседки, рядом с каждой предусмотрен мангал.

### И даже больше

«Остров свободы» – не единственное владение клуба «Barbudos». В центре города находится полигон под названием «Варяг-Зарница». Там преимущественно предлагают игры для детей. Несколько полигонов, расположенных в Брянских лесах, дают возможность сыграть и вдали от цивилизации. Добраться туда можно как своим ходом, так и на автобусе клуба.

В клубе постоянно проходят военно-тактические и сборные игры, еженедельно – командный турнир среди школьников с розыгрышем ценного приза. Вы можете удивить своих друзей или близких подарочными сертификатами «Barbudos» на различные суммы.



**«Остров свободы» ждет вас по адресу:**  
г. Брянск, ул. Речная 16  
(400 м по бетонке от остановки «По требованию» в сторону р. Десны)  
**Заказ игр и справки по тел. 8 (910) 333-70-10**



# Две конфетки

Вера – женщина – сказка.

Ей под пятьдесят, а внешность, как у тридцатипятилетней. Брюнетка, лицо свежее, пусть и подсушенное. Будто заколдовал ей кто-то. Известный хирург, очередь по неофициальной записи на три месяца вперед. Про ее операции пишут статьи в научных журналах. Благодаря вылеченным влиятельным больным, влияние Веры Николаевны в больнице огромно, даже главврач держит себя с ней крайне осторожно. Вера – стерва, конечно. Остра на язык. Блиско не подходи, да, впрочем, она сама редко кого подпускает к себе близко.

В студенчестве, чудом поступив в медицинститут, Верочка ходила в черном платьице. Знала: ей идет черное. Да и другого платья у нее и не было. Она лишь меняла связанные мамой белые воротнички. Бедная – прелебная тихушница из общежития.

На втором курсе случайно попала в удалую компанию на чей-то день рождения. Съемная квартира, пьяные все. Здесь в первый раз увидела красавца Гришу и в тот же вечер ему отдалась на продавленном, засаленном диване. Сама от себя не ожидала такой прыти. Ничего не планировала, ни на что не рассчитывала. Это был как солнечный удар. Но удивительно, что и Гриша в нее втрескался. По уши.

Кино, мороженое, прогулки под дождем, поцелуи в подворотнях, замечательные разговоры ни о чем. Чудесно!

Гриша оказался из благополучной семьи, папа – известный детский поэт. Казалось бы, все должно было у влюбленных сладиться. Когда они были вместе, то светились от счастья, и практически все им завидовали. Но родители Гриши оценили эту связь как мезальянс. Откуда взялась эта девочка? Хочет в их квартире поселиться? Не выйдет! Отец – певец добра – смущенно помалкивал, зато



мать (та сама была из деревенских) своих чувств не скрывала.

Решительное объяснение случилось незапланировано. В прихожей, будто бомба взорвалась. В несколько минут мама наговорила кандидатке в невестки столько ужасных слов, что их на большую плохую жизнь хватило бы. Отец, по обычаю, спрятался, Гриша прижался к шкафу, растерялся, а Вера побледнела и бросилась прочь, вниз по лестнице. Гриша кинулся за ней. Домой он больше не вернулся.

Поженились они, как говорили в старые времена, без благословения. Свадьбу сыграли в общежитии, в Веринной комнатке, даже колец не купили, да и не на что было. Нашли угол

у страшной, пьющей бабки на окраине города. Стали жить – поживать.

Это много позже Гриша стал известным на весь город телеведущим, а тогда были они никто и звали их никак. Сильно бедовали. Никто не помогал, ну, разве иногда отец Грише тайком от жены немного денег подкинет. Гриша ходил вагоны разгружать, Вера по старушкам бегала, делала уколы.

Забеременела. Пошла на аборт, Грише ничего не сказав. По-своему пожалела его. Ну какой сейчас ребенок? Даже принести его из роддома было бы некуда. Да и хозяйка им точно бы в жильё отказала. И дальше как?

Аборт Вере сделали неудачно. Больше она иметь детей не могла.

Эта история стала причиной неизживаемого разлада между ними. Гриша беспечный, легкий, славный, очень сильно обиделся, как обижаются слабые и слабые люди. Обиделся, что Вера ему ничего не сказала. Тогда и случилось их первое громкое, до битья тарелок на кухне, объяснение. Много взаимных безжалостных упреков, слезы Веры – ручьем, растерянность молодого мужа, столь же яростное примирение и невероятная сладостная ночь. Да такая, что просто невозможно и представить. Молодая тогда Вера и не предполагала, что такое вообще бывает.

Шаг за шагом они выбрались из бедности, нищеты. Смогли купить квартиру. Каждый в своей профессии сделал успешные и важные шаги. Все сами. Вера в своей больнице выказала совершенно стальной характер человека без компромиссов. Кто бы мог подумать?

Родители Гриши ни разу ни в чем им так и не помогли, а у Веры мамы, сельской учительницы, и возможности такой не было. Казалось бы, с годами родители – умные люди – к семье сына должны были отношение изменить. Но мать, словно бес попутал. Невестку ненавидела люто, биологически, как другой вид, и та, кстати, отвечала ей полной взаимностью.

Гриша оказался меж двух огней. Тайком забегал проведывать родителей. Отец сильно сдал, а тут и время поменялось, печатать его книжки почти пере-

стали. Победнели родители. Впрочем, мать была в отличной бойцовой форме. Мужчинам никогда не уразуметь, отчего такой целенаправленной, как ракета, наведенная по лазерному лучу, бывает женская ненависть. Гришу мать презирала, Веру называла не иначе, как мерзавкой. В ответ мерзавка не стеснялась в характеристиках Гришиной мамы, и все это – Грише в лицо.

Гриша был в отца мягок. Прощал жене, уступал, соглашался, но бесконечно продолжаться это не могло. И со временем нашлась ему утешительница, на десять лет моложе Веры. В таких ситуациях жены ведут себя по-разному, некоторые за своих мужиков сражаются по всем правилам военного искусства. А Вера, напротив, узнав об измене, устроила не просто скандал, но скандал грандиозный. Гриша послушал ее печально и ушел из дому в чем был. Даже щетку зубную не взял.

Вера растерялась. Она и не думала, что так сильно мужа любит. Вечерами плакала в одиночестве, ведь даже подруги у нее не было. Похудела и странным образом похорошела. Дни и ночи теперь – на работе.

Через пару месяцев, предварительно созвонившись с Верой, Гриша попытался вернуться. Пришел вечером. Вера курицу пожарила, любимого гришиного вина купила. Рассчитывала, что все еще удастся поправить. Но ничего не получилось.

Они ужинали и молчали. Потом Гриша встал, попрощался и ушел навсегда.

Вере еще и сорока не было. Умна, по особенному хороша собой, про таких говорят – манкая. Кавалеры роились, мужики из богатых пациентов клеились постоянно. Этот в путешествие на личной яхте по Средиземному морю позовет, тот – в отпуск на Мальдивы.

И практически всем Вера отказывала, а тех, кому изредка не отказывала, все равно неосознанно с ушедшим мужем сравнивала. И в итоге прекращала отношения.

Одна. Совсем одна. Зато очень много работы, так много, что и не остается сил думать о чем-то еще.

Теперь иногда вечером после работы, под настроение, в своей норковой шубе за триста тысяч Вера заходит по дороге в маленький продуктовый магазинчик и покупает у продавщицы Зины две конфетки.

Зина знает эту причуду знаменитого доктора, ухоженной, молчаливой женщины.

Две конфетки – это не скарденность, не чудачество, а часть системы, выработанной годами системы, в которой есть только работа, а еще выжатые соки, рыба на пару, иностранный сериал перед сном.

Две конфетки – это милое исключение, какое железная Вера только и может себе позволить.

## Жениться на Москве

За полгода до распределения самые ушлые из нашего выпуска поженились на москвичках. Благо девиц в институте было впятеро больше, чем ребят. Вот и Витек женился. Избранница была из самых незаметных на курсе, Маринка. Собственно, к какой он клинья подбил, ту и прихватил.

Ничем не выделялся в нашей общежитской компании и Витек, разве что хорошо ходил на лыжах, ну просто очень хорошо. А еще очень хозяйственный, домовитый – из таковых, кто из топора суп сварит. Увы, возможно от бедности, обладал огорчительной привычкой: как на выпи-

вон мы складываемся, так у Витька никогда денег нет. Скажет, что нет денег, уйдет, но к разгару застолья все равно за общим столом железно обнаруживается. Как все – ест, выпивает, тосты произносит – такой вот хитрован.



После института я отправился по распределению в далекий волжский городок и новообращенного москвича Витька из виду потерял. Впрочем, имелся у меня в Москве закадычный дружок, который при нечастых встречах рассказывал, что знал про бывших институтских знакомцев. Про Витьку товарищ мой рассказывал, что живет тот в стесненных московских условиях со своей Маринкой и ее родственниками. Маринка устроилась в библиотеку, на выдачу, бесконечно читает и мечтает, даже порой суп забывает варить. А еще – сильно пополнила и выказала достаточно вредный характер. Витек с некоторым недоумением даже жаловался на этот факт товаришу.

Для семейных настроений имелся серьезный повод. Выяснилось, что у Витьки начисто отсутствовал дух стяжательства. Как птичка божья он довольствовался тем, что в руки само шло, а шло немного. Карьеры не строил, трудился на скромных должностях, и это сильно расстраивало корыстную Маринку, а еще больше – суровую тещу-сталинистку-Агриппину Львовну. Они бы Витьку с жилплощади, конечно, и вытурили бы. Но, во-первых, иных соискателей маринкиных прелестей и днем с огнем не обнаруживалось, а во вторых, что не отнять – рукастый человек Витек, к предлагаемым условиям жизни нетребовательный. Что дадут, то и поест, что где сломается, то и починит. Вы еще поищите такого! К тому же девчонка у них родилась, маринкина копия, а ребенку нужен, как известно, отец.

Такая скучноватая получилась московская жизнь, но была, однако, у незатейливого Витьки своя тайна. Не красавец вовсе, Витек, волей обстоятельств оказался невероятным застейником по женской части. Все началось вроде как само собой.

Витек поменял очередную работу и устроился в контору по соседству с домом – слесарем по установке счетчиков на воду. Работа непыльная,

два-три наряда в день. И получилось у него непрестанное общение с женским полом.

Только дам, похоже, и волнуют вопросы установки счетчиков на воду. С удивлением Витек признавался, что за много лет ни разу ему не попался заказчик-мужик, все – сплошь дамы. И некоторые, как выяснилось, чистый мармелад. Витек – он ведь в образе: шутит, про здоровье спрашивает, анекдотики рассказывает. Казалось бы, знаю я эти анекдотики Витька – жуть! Но нашлись дамы, и это был первый многозначительный знак, которые на анекдотики живо реагировали. Вот уже и хихикает, рот ладошкой прикрывает. А знак второй – утверждает многоопытный Витек, – если хозяйка предлагает кофе (чай – не в счет) выпить, а потом со словами «А может и рюмочку?» за ликерчиком бежит и себе тут же наливает.

Ликерчик – это все! Спеклась девушка.

И тогда Виктор Матвеевич, простой солдат, незнающий слов любви, тут же по быстренькому овладевал указанной девичьей крепостью, выбросившей белый флаг. Вот и все дела.

А самое сложное обычно начиналось потом – как изящно и быстро сбежать из квартиры. Потому что получалось, что для большинства во все не секс был нужен, или вернее, не столько секс, сколько возможность по душам поговорить. Ну, примерно, как в поезде со случайным попутчиком. Витьку надо на следующий заказ идти, диспетчеру отзвониться, а тут начинается привычная канитель. Дама поплыла, размякла, начинает горестно жаловаться на мужа-импотента (у всех почему то мужья – импотенты), на детей-двоечников, а потом – и про работу, интриги, волнение рубля и прочая. Ну и зачем Витьку эти глупости? Порой он даже жалел, что в очередной раз поддался зову инстинктов.

Вот почему, чтобы в этих болятах насмерть не увязнуть, дальнейших отношений с соблазненными дамами

Витек не продолжал, бумажки с их телефонами тут же выбрасывал. Только однажды своему правилу он изменил и... вот, пожалуйста!

Тоня. Плотненькая такая, хохотушка, одинокая. Предприниматель, белорусскими тапочками удачно торгует. И вот зацепила она чем-то Витьку. Начали они, как говорится, встречаться. По разику в неделю. И все бы ничего, но это, увы, уже называется отношениями, а тут возможны самые неожиданные последствия. Тем более дама начинает Витьку выставлять пожелания. Типа, сводил бы ты меня в филармонию, на карусели бы покатал. А какая, извините, может быть филармония, когда Витек в ней и не был никогда. Ну и так далее. К тому же Тоня однажды поделилась вычитанными из газетки странными сведениями, дескать регулярный секс хорошо влияет на работу женского организма.

Поразмышлял над услышанным секс-застейник Витек и с изумлением признался приятелю своему неожиданным открытием:

– Странная штука получается? Так кто, выходит, в данной ситуации кого бесплатно пользуется?

Это открытие ему не понравилось, так что с Тоней он решительно и бесповоротно порвал. И вообще число своих беспорядочных связей сократил до минимума. Достаточно, говорит, пошалил.

А жизнь идет, бежит жизнь – не оставишь.

Тещу Господь к себе прибрал, через год дочка школу заканчивает. Надо думать, в какой институт это золотце самоварное запихивать. Право, настало время Витьку побольше внимания семье уделить.

Слышал, с некоторых пор они с Маринкой после просмотра сериала по ТВЦ наладились совершать вечерние прогулки. Для моциона.

До церкви ходят и обратно. Витек посчитал: всего получается 3814 шагов за прогулку.

Гуляют, правда, молча. А с другой стороны, о чем им говорить?

Юрий Васильев



## 70 лет со дня Великой Победы

*Десятки тысяч человек 9 мая посетили площадь Партизан и площадь Ленина, всероссийская акция «Бессмертный полк» собрала двенадцать тысяч брянцев. В каждом районе праздник встречали добрыми улыбками и искренностью чувств. Тех, кто был свидетелем и участником страшных событий войны, с каждым годом всё меньше среди нас, но мы будем передавать из поколения в поколение память об их подвиге. Наши дети, внуки, правнуки будут гордиться героями своей Родины. 9 мая – это праздник, не имеющий границ, он объединяет нас. Мы – вместе. И в этом наша сила!*

*Фоторепортаж Игоря Редкина*







## ГОТОВИМ С ЛЮБОВЬЮ

За что жители Брянска выбирают «Очаг»

*Разгар рабочей недели, жара за окном и прохлада внутри – гости кафе-ресторана «Очаг» на улице Красноармейской собираются, чтобы пообедать вкусно и по-домашнему за излюбленным столиком в уютном заведении.*

**Т!** Люди особенно ценят здесь мясо, овощи, десерты, хачапури, супы. А ещё улыбки персонала и радующие хозяев. **Тигран Мурадян** уверен, что готовить нужно от души, с большим желанием, добрыми мыслями и в хорошем настроении.

Но не так-то легко. Ведь здесь важна и роль коллектива. Персонал в кафе дружный и доброжелательный, сотрудники учтивы и весьма любезны с гостями благодаря усилиям руководителя, который старается понять каждого, войти в положение, всегда быть в курсе событий и решать возникающие проблемы оперативно. А главное, следить за качеством еды, контролировать работу поваров, чтобы пища была нежной, ароматной и вкусной. Маринует самое популярное блюдо в кафе Тигран собственноручно. Талант готовить вкуснейший шашлык достался ему по наследству от отца, который, будучи музыкантом, просто любит готовить

и до сих пор продолжает восхищать окружающих изысканностью приготовленных им блюд. Скоро будет доступна новая услуга – доставка на дом.

«Очаг» – название говорит нам о многом. Это и тепло, и доброжелательная атмосфера, и приятные разговоры в спокойной обстановке. Здесь можно расслабиться и провести отлич-

но время за обедом или ужином. Блюда армянской, грузинской, европейской кухни благодаря тонкому вкусу, перенесут вас на родину исключительных яств. К слову, все цены в меню сохранены. Стоимость блюд в непростое время удалось оставить на прежнем уровне, также как и безупречное качество используемых продуктов.

– Мне недавно сказали, что люди, обсуждая наш шашлык, засомневались: не добавляем ли мы усилители вкуса. Почему такой насыщенный вкус у мяса? Мы стараемся сделать блюдо таким, чтобы в первую очередь, самим нравилось. Какая может быть тут химия? Всё только натуральное, продукты я сам закупаю, – добавляет Тигран Мурадян.

Это собственный мир, где пахнет свежим хлебом, разговаривают негромко, а самый центр Брянска выдает только поток автомобилей за окном. Хотя, на улице и смотреть некогда, ведь стол ломится от вкусной пищи, а детали интерьера хочется рассматривать подолгу. В чем секрет такой домашней атмосферы?

– Нет никаких секретов, – спокойно и уверенно говорит Тигран. – Дайте мне любой продукт, щепотку соли, перца, и я сделаю из него вкусное блюдо, потому что вложу в него душу и любовь.



**Кафе-ресторан «Очаг»**  
Брянск,  
ул. Красноармейская, 83  
8 (4832) 36-72-00  
8-963-210-00-00





**Кафе  
«МЕЛЬНИЦА»**

«Мельница» – уютное кафе в самом центре Брянска. Здесь можно торжественно провести любой банкет и просто вкусно встретиться с друзьями. Открылась летняя веранда. Живая музыка. Время работы – с 12:00 до 01:00

**г. Брянск,  
ул. Красноармейская, 82А,  
тел. 41-05-66**



**Гостинично-развлекательный  
комплекс «БРИСТОЛЬ»**

Новый роскошный ресторан на живописном берегу Десны, в Бежице. Три банкетных зала, караоке-бар и тематические VIP-комнаты. Гостиница с уютными номерами. Русские бани на дровах, финские сауны с хамамами и бассейнами. Бизнес-ланч с 12 до 17 часов. Бесплатная доставка еды. Пн-чт, вс с 12:00 до 02:00, пт-сб с 12:00 до 05:00 утра, гостиница, бани, сауны – круглосуточно.



**г. Брянск, ул. Береговая, 3,  
тел.: 32-01-01,  
32-03-03**



**Летнее кафе  
«ВЕТЕРОК»  
в Майском парке**

**РАЗВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА!  
КАВЕР-ГРУППА!  
РАЗНООБРАЗНОЕ МЕНЮ!  
УЮТНАЯ ПЛОЩАДКА!**

**Новинка!**

Настольное барбекю, позволяющее самостоятельно приготовить шашлык любой степени прожарки.

Работаем ежедневно, с 16.00 до 02.00

**г. Брянск, ул. Майской стачки, 4  
Тел. 51-25-92**



**Гостиничный комплекс  
«МИЛОСЛАВСКИЙ»**

Приглашаем посетить наш гостиничный комплекс: летняя площадка с уютными деревянными домиками, беседки, потрясающий вид на Андреевский луг. Отведайте вкусного шашлыка или карпа в dospexax. У нас предусмотрен аквариум с настоящими осетрами, а с деревянного мостика можно наблюдать в пруду карпов Кои. «Милославский» – отличное место для проведения свадеб, юбилеев, выпускных балов. Подарите себе изысканный отдых на свежем воздухе!

**г. Брянск, с. Супонево,  
ул. Московская, 189А  
(4832) 92-22-29**



**Впервые в Брянске:  
КАФЕ НА КРЫШЕ**

Летняя терраса открылась на крыше отеля-ресторана «Башня» в центре Брянска. Если вы хотите приятно провести время, посмотреть на город с высоты, приходите, всегда вам будем рады. Русская и европейская кухня. Блюда на мангале, 10 видов шашлыка, овощи на гриле. Принимаем заявки на банкеты. Время работы: с 12:00 до 02:00. Бизнес-ланч с 12:00 до 16:00 часов.

**г. Брянск, ул. Некрасова, 1  
Тел./факс 643-372  
www.btower.ru**



**КОЗЕРОГ**

**22 декабря – 20 января**

Будьте готовы к напряженной работе. Но и о здоровье не забывайте, возможно перенапряжение нервной системы. Июнь для вас – хороший месяц, чтобы пересмотреть ценности, разобраться в своих чувствах, желаниях и интересах. Перед вами стоит полная свобода выбора. Не упустите возможность и сделайте верный выбор. Путь к себе поможет в реализации профессиональных планов и покорении новых карьерных вершин.

**ВОДОЛЕЙ**

**21 января – 19 февраля**

Нет, рабочего настроения можете в июне не ждать. Это время для крокетного отдыха, так не теряйте летние дни даром. Уделите в начале месяца время важным делам, а все, что можно, отложите на июль. Постарайтесь максимально восстановиться после трудовых подвигов, чтобы в будущем бодрость духа вас не подводила. Отлично будут складываться отношения с семьей. В этой сфере царит гармония и взаимопонимание.

**РЫБЫ**

**20 февраля – 20 марта**

Первый летний месяц ознаменуется для вас плодотворной работой. Что посеешь, то и пожнешь. Поэтому вкладывайтесь по максимуму, но только в то, что действительно приносит радость и внутренний комфорт. Продуктивно пройдет очередное обучение, не исключено, что оно положит начало новым профессиональным успехам. Дома у вас будет все спокойно. Родные поддержат в трудную минуту, но самый главный выбор вам придется сделать самостоятельно.

**ОВЕН**

**21 марта – 20 апреля**

Это удачный месяц для всех онов. Однако успех в рабочих делах будет определяться тем, как вы умеете использовать старые связи. Возможно, в вашей жизни возникнут давние знакомые, которые помогут задать новый вектор в профессиональном развитии. На личном фронте штиль в самом хорошем понимании. Лучше уделите время делам и здоровью, оно может быть

подвержено незначительной опасности в середине месяца.

**ТЕЛЕЦ**

**21 апреля – 21 мая**

Умеете ли вы принимать волевые решения? Именно от этого будет напрямую зависеть ваше финансовое положение в июне. Смелее и активнее, проявляйте инициативу! Особенно удачными для вас станут публичные выступления. Определенно, вам будут рукоплескать. Спасибо – харизме. Здоровье не подведет вас, а отличное самочувствие скажется и на делах, которые вы будете выполнять максимально эффективно.

**БЛИЗНЕЦЫ**

**22 мая – 21 июня**

Уделите время себе: больше бывайте на воздухе, правильно питайтесь, окружайте себя исключительно положительными эмоциями. В июне ваш организм будет наиболее подвержен стрессу. Берегите себя, одним словом. Тогда и в рабочих вопросах, и в личной жизни будет порядок и гармония. Бонусом ждите во второй половине месяца неожиданные финансовые поступления. Может, ожидается премия?

**РАК**

**22 июня – 22 июля**

Цените всю новую информацию, которую получите в начале месяца. Не исключено, что именно она будет решающей в важном вопросе. Возможны дивиденды – как результат плодотворного сотрудничества с теми, кому особенно доверяете. В переговорах максимально используйте личное обаяние. Это сыграет вам на руку. Хотя не теряйте бдительности и, если есть возможность, отложите подписание важных документов на вторую половину месяца. За здоровье не беспокойтесь. Оно вас в июне не подведет.

**ЛЕВ**

**23 июля – 23 август**

Действительно, хороший для львов месяц. Можно даже позавидовать. Ждите разрешения старых проблем или конфликтов. И это заслуженно: вы будете весьма целеустремленным и активным человеком в июне. Новые знакомства могут перерасти в полезное партнерство. В круговороте рабочих дел не забывайте о личной жизни. Она вам готовит приятный сюрприз.

**ДЕВА**

**24 августа – 22 сентября**

Июнь – время напряженной работы. Используйте каждую минуту рационально. Вам непременно воздастся. Достиженные результаты придадут уверенности в себе и откроют шикарные просторы для самореализации. Придумайте себе новое увлечение или хобби. Уверяем, у вас получится. Что касается работы, то доверяйте больше коллективу, трудитесь сообща. Это добавит эффекта процессу и результату.

**ВЕСЫ**

**23 сентября – 22 октября**

Вам стоит подготовиться к интересной поездке. Будет она рабочей или личной – зависит только от вас самих. Обстоятельства потребуют от вас максимального душевного равновесия и выдержки. Лишние эмоции не приведут к хорошим результатам. Стройте планы на будущее и начинайте их воплощение уже в середине месяца. Можно немного помечтать о том, чего давно хочется. Не забывайте, мысль – она материальна.

**СКОРПИОН**

**23 октября – 21 ноября**

Адреналин и новые впечатления – вот чего вам так будет не хватать в начале месяца. Поэтому, возможно, захандрите. Бегите прочь от рутины и скучных бумажных дел. Интересная конференция, семинар или обучение откроют для вас новые полезные знакомства. Если соберетесь в другой город, возьмите с собой близких людей, потому что именно внимание вам поможет справиться с рабочими неурядицами. Любовь и ещё раз любовь – лекарство от стресса.

**СТРЕЛЕЦ**

**22 ноября – 21 декабря**

Повышенное внимание со стороны близких людей и коллег по работе вам обеспечено в июне. Это обусловлено чрезмерной трудоспособностью и, как следствие, утомлением. Если у вас появится возможность, отправляйтесь на отдых, хотя бы на пару дней. Не исключено, что именно в состоянии расслабления придет решение давней задачи. Чаще бывайте с семьей и друзьями, вспомните забытое хобби. Июнь – идеальное время для себя самого.







# АЙСБЕРГ

СТУДИЯ РЕКЛАМЫ



**ВЫВЕСКИ ИЗ**  
**AirSystem**



**УКРАШАЕМ ФАСАДЫ,  
ПОВЫШАЕМ ПРОДАЖИ!**

**РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ В БРЯНСКЕ С AIRSYSTEM**



Брянск, пр-кт Ст. Димитрова, 44, т. 62-15-73, [www.iceberg-32.ru](http://www.iceberg-32.ru)





САЛОН-МАГАЗИН

# FELICE

ОДЕЖДА, ОБУВЬ, АКСЕССУАРЫ ДЛЯ ЖЕНЩИН



## НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ

УЛ. ДУКИ, 37 ☎ 72-10-60 • ПР-Т ЛЕНИНА, 1 ☎ 37-18-19