



Николай САЗОНОВ,
генеральный директор
ООО «Кварц»:

**«На 75-летнем рубеже
наше предприятие
уверенно смотрит
в будущее».**

Стр. 14–15.



КВАРЦ

КИЧИГИНСКИЙ
ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ

ООО ЭК «Урал» –

ваш опытный партнер и помощник в вопросах ВЭД

Планируете расширить свой бизнес и круг партнеров далеко за пределами своей страны? Хотите наладить регулярные поставки товаров в страны ближнего и дальнего зарубежья, но боитесь сложностей с таможенными органами?

Продолжайте руководить своим бизнесом, а решение вопросов таможенного сопровождения грузов доверьте профессионалам из ООО Экспортная компания «Урал».

Наша компания оказывает услуги аутсорсинга юридическим лицам в сфере внешнеэкономической деятельности.

Вот уже много лет мы на практике доказываем свои профессиональные качества. С момента обращения к нам и до момента отправки груза все проблемы, связанные с таможенным экспортом, решаем мы.

Наших клиентов уже не интересуют тонкости классификации товаров по ЕТН ВЭД, расчет сумм таможенных сборов и платежей, оформление грузовой таможенной декларации и других документов, непосредственно связанных с таможенным экспортом.

Сегодня мы рады предложить Вам следующие виды услуг:

- ✓ поиск интересующих Вас товаров и их поставщиков по оптимальным ценам при заявленном качестве и в кратчайшие сроки поставки на заказанную продукцию;
- ✓ разработку, заключение и сопровождение внешнеторгового контракта с регулярным контролем за выполнением всех условий и обязательств по сделке со своевременной отчетностью перед заказчиком;
- ✓ подготовку всей разрешительной документации, в т. ч. экспертиз и разрешений федеральных органов власти;
- ✓ таможенное оформление товара: определение кода ЕТН ВЭД, таможенной стоимости на установленном базисе поставки, таможенных пошлин и преференций;
- ✓ расчет и зачисление всех необходимых таможенных платежей;
- ✓ организацию доставки груза автомобильным, ж/д, авиа, морским и смешанным видами транспорта;
- ✓ страхование груза;
- ✓ услуги собственных складских помещений;
- ✓ возмещение НДС.

Мы придерживаемся правил строгого соблюдения взятых на себя обязательств и дорожим своей репутацией надежного партнера в деле решения задач по таможенному сопровождению грузов и международным грузоперевозкам.

Каждый день мы работаем для того, чтобы Ваш бизнес стал успешнее!



ООО ЭКСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛ»
РФ, 454080, г. Челябинск, ул. Образцова, 20.
Тел./факс: (351) 778-02-11, 778-07-94.
E-mail: ek@ekural.ru sbyt@ekural.ru
www.ekural.ru



22–25 сентября	Выставка-ярмарка «ОСЕННЯЯ ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ»
28 сентября – 2 октября	Выставка «НАРОДНОЕ ЗДОРОВЬЕ»
5–7 октября	Специализированная выставка «ТРАНСПОРТ. ДОРОГИ. ЛОГИСТИКА»
12–14 октября	Специализированная выставка «ЗНАНИЕ И КАРЬЕРА. АБИТУРИЕНТ - 2012. ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ»
19–22 октября	Выставка «ЮВЕЛИРЭКСПО. МИР УКРАШЕНИЙ. МЕХОВАЯ ЯРМАРКА»
25–27 октября	Межрегиональная выставка «АГРОПРОДМАШ»
17–20 ноября	Продовольственная выставка «ПОКУПАЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЕ!»
22–24 ноября	Специализированная выставка «ЖКХ - НОВЫЕ СТАНДАРТЫ»
22–24 ноября	Специализированная выставка «ОХРАНА И БЕЗОПАСНОСТЬ»
22–24 ноября	Специализированная выставка «ИТ-ТЕХНОЛОГИИ. СВЯЗЬ. ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ»
24 ноября	УРАЛЬСКИЙ ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЙ ФОРУМ
14–16 декабря	Межрегиональная выставка «ЭНЕРГЕТИКА. ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ - 2011» в рамках торжественного приема в честь Дня энергетика
22–25 декабря	Универсальная выставка-ярмарка «НАКАНУНЕ РОЖДЕСТВА!»
9–12 февраля, 2012 г.	Международный салон-выставка «МУЖЧИНА И ЖЕНЩИНА. ОЧАРОВАНИЕ»

- Торгово-промышленная палата Российской Федерации, г. Москва;
- торговые представительства ближнего и дальнего зарубежья;
- 170 территориальных торгово-промышленных палат РФ;
- свыше 500 предприятий и фирм — членов ЮУТПП;
- руководители администраций городов и районов Челябинской области;
- российские и иностранные гости, прибывающие в Челябинскую область.



СОДЕРЖАНИЕ:

Граница нас не разделила	3
Аттестация рабочих мест обязательна	4
Они принесли на плечах Россию	4
Челябинск принял строителей со всей страны	5
Машиностроители Урала — Челябинску	5
Комфорт для инвестиций	6
Новое качество жизни	8–9
Точка невозврата	10–11
Банк «УРАЛЛИГА»: 20 лет успеха и побед	12
Катавский цемент — цемент европейского качества	13
ООО «Кварц» — 75 лет лидерства на российском рынке	14–15
Будущая пенсия: чья забота и ответственность?	16
Челябинская птицефабрика — надежный поставщик качественной продукции	17
ВУЗ-банк готов стать для Урала домашним банком	18–19
Аттестация рабочих мест	20–21
Свет от «Русского неба»	22
Удобно, надежно, просто	23
ЧТЗ станет базовым активом	24–25
Товарные знаки и палата по патентным спорам	26
Создается региональный учебный центр по вопросам ИС	27
«Бережливое производство»: необходимость и обязанность	28
Как превратить снижение затрат из мечты в реальность	29
Роль старообрядчества на Урале	30–31
Новые члены ЮУТПП	32
Деловой блокнот	33–36

ГРАНИЦА НАС НЕ РАЗДЕЛИЛА

В Южно-Уральской торгово-промышленной палате прошли деловые переговоры представителей предприятий Челябинской области с казахстанскими бизнесменами.

Визит казахстанских предпринимателей в Челябинск был организован Южно-Уральской ТПП совместно с Костанайской областной торгово-промышленной палатой при поддержке министерства экономического развития Челябинской области и акимата Костанайской области.

Главной целью мероприятия стал поиск новых деловых партнеров, развитие и укрепление торгово-экономических связей.

ло, в том числе, и введение в действие Таможенного кодекса Таможенного союза. В настоящее время товарооборот с Казахстаном превышает 23 процента от общего показателя внешнеторгового оборота Челябинской области. Наблюдается рост экспорта и импорта продукции высокой степени передела.

В том, что данное мероприятие даст старт развитию новых торгово-экономических отношений между предприятиями Костанайской и Челя-

ся в 3–5 раз. С созданием единого таможенного пространства на 46 процентов вырос экспорт казахстанской продукции, на 56 процентов — импорт», — сообщила руководитель Костанайской ТПП.

Преимущества взаимодействия в рамках Таможенного союза отмечают и сами предприниматели. Так, по словам руководителя ТОО Теплоэнергетическая компания «ТИТАН» В.С. Зайченко, открытие границ между Россией и Казахстаном дало новые возможности ведения внешнеэкономической деятельности. Оперативно решаются вопросы взаимодействия, повысилось доверие к партнерам.

Визит представителей предприятий Костанайской области в Южно-Уральскую ТПП вызвал большой интерес среди южноуральских бизнесменов. В деловых переговорах приняли участие руководители и специалисты более 25 южноуральских предприятий.

В этот же день состоялся круглый стол, на котором стороны обсудили практические вопросы приграничного сотрудничества, в частности, налогообложения, создания единой информационной системы ветеринарных и санитарно-



В состав казахстанской делегации вошли руководители и специалисты десяти компаний различных отраслей экономики: ПК Большевичка, ТОО «Арус», ТОО «НАМЫС-Строй group», ТОО «Завод Казогнеупор», ТОО «ТПК СтройСпецТехника Костанай», ТОО «KORONA EXPORT» и др.

В торжественном открытии мероприятия приняли участие: первый заместитель министра экономического развития Г.Н. Синицына, заместитель начальника управления предпринимательства и промышленности акимата Костанайской области Р.В. Хворик, вице-президент Южно-Уральской торгово-промышленной палаты И.В. Аристов, председатель президиума Костанайской областной торгово-промышленной палаты В.Н. Трибушная.

Вице-президент ЮУТПП И.В. Аристов в приветственном слове отметил, что предыдущий визит делегации деловых кругов Костанайской области в палату состоялся в 2009 году. За это время возросла эффективность торгово-экономического сотрудничества между Казахстаном и Челябинской областью, чему способствова-



бинской областей, уверена председатель президиума Костанайской областной торгово-промышленной палаты В.Н. Трибушная. «С активизацией экономического развития наших стран возрастает интерес казахстанских предпринимателей к предпринимательским структурам Челябинской области. Два наших региона — очень давние и надежные партнеры. В рамках Таможенного союза предприниматели получили большой рынок сбыта, потенциал которого увеличил-

эпидемиологических служб, и др. В завершение председатель президиума Костанайской областной ТПП В.Н. Трибушная вручила вице-президенту ЮУТПП И.В. Аристову благодарственные письма на имя губернатора М.В. Юревича и руководства Южно-Уральской ТПП, в которых выражена признательность за развитие и укрепление торгово-экономических и научно-технических связей между Костанайской областью РК и Челябинской областью РФ.

АТТЕСТАЦИЯ РАБОЧИХ МЕСТ ОБЯЗАТЕЛЬНА

Южно-Уральская торгово-промышленная палата внесена Минздравсоцразвития РФ в реестр аккредитованных организаций, оказывающих услуги в области охраны труда.

Палата аккредитована на проведение аттестации рабочих мест по условиям труда. Соответствующие услуги будет оказывать центр охраны труда ЮУТПП. Аккредитованная в двух системах испытательная лаборатория ЦОТ ЮУТПП имеет все необходимое оборудование и обученный персонал, который может проводить измерения вредных факторов производственной среды (химический состав воздуха, пыль, шум, вибрация, параметры световой среды, микроклимат, электромагнитные поля и излучения различной природы, ионизирующие излучения), осуществлять оценку тяжести и напряженности трудового процесса.

Согласно действующему законодательству для работодателя аттестация рабочих мест является обязательной (ст. 212 Трудового кодекса РФ) и должна проводиться не реже одного раза в пять лет на всех рабочих местах.

— Организация и проведение аттестации — обязанность работодателя, однако не на каждом предприятии есть обученные специалисты, аккредитованная лаборатория, дорогостоящее измерительное оборудование, поэтому для осуществления этого мероприятия привлекается сторонняя аттестующая организация, — комментирует начальник ЦОТ ЮУТПП Дмитрий Валентинович Шилин. — Специалисты нашего центра

готовы выполнить весь комплекс работ по аттестации рабочих мест: от определения их точного количества, что позволяет значительно сэкономить на проведении аттестации, до разработки плана мероприятий по улучшению и оздоровлению условий труда с оформлением всех необходимых материалов (протоколы измерений и оценки, карты аттестации, ведомости), установленных действующим законодательством.

Центр охраны труда ЮУТПП
г. Челябинск,
ул. Энтузиастов, 29а, каб. 310.
Тел./факс: (351) 225-00-86, 225-00-87.
E-mail: shilin@uralreg.ru

ОНИ ПРИНЕСЛИ НА ПЛЕЧАХ РОССИЮ

Златоустовский литейный завод «Метапласт» и общественное объединение «Союз женщин г. Златоуста» не только успешно выстраивают партнерские отношения, но и развивают международное сотрудничество.

Финансовый директор предприятия Нина Павловна Ефимова и председатель союза Наталья Борисовна Княжук в июле этого года выступили организаторами выставки уникальных произведений златоустовских мастеров-гравюров в Черногории (г. Бар). Выставка стала одним из мероприятий, предусмотренных соглашением, которое в феврале этого года подписали союз женщин г. Златоуста и женская организация г. Бара.

С 19 по 29 июля во дворце краля Николы, государственном музее, была представлена коллекция икон и портретной гравюры мастеров предприятий «ЛИК» и «Грифон». На открытии экспозиции присутствовал Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации в Черногории А.А. Нестеренко. Одна из работ — гравюра, посвященная 300-летию дружбы России и Черногории, выполненная в ООО «Грифон», была торжественно вручена председателю скупщины общины г. Бара Бранке Никезич.

«Выставка русских» вызвала огромный интерес не только местных жителей. Ее посетили и туристы других европейских стран. Восторженных отзывов

о произведениях наших земляков было высказано немало. «Вы принесли на своих плечах Россию» — такая фраза не раз звучала в адрес организаторов.

В этом событии воедино сплелось прошлое и будущее. Сначала у «Метапласта» в Черногории появились деловые партнеры, но, по мнению Н.П. Ефимовой, успешное развитие на рынке сегодня невозможно без развития культурных связей, без понимания духовной основы бытия. Об этом на открытии говорила и отец Александр, настоятель одной из церквей г. Златоуста.

— Мы и не предполагали, как много общего есть между нашими странами. Например, там хорошо знают имя Е.П. Ковалевского, горного инженера, занимавшегося разработкой месторождений золота, в том числе на Урале и в Черногории, а в 1838 г. участвовавшего в борьбе с австрийскими интервентами в этой стране. О нем поэт Ф. Тютчев писал: «Он на Руси был редкий человек».



...Выставка стала поводом для нашего дальнейшего общения, решения других важных вопросов. Теперь наших детей пригласили участвовать в литературно-художественном конкурсе «Встреча под старой маслиной», а от централизованной библиотечной системы г. Златоуста в г. Бар ушла солидная посылка с книгами краеведческой тематики, — прокомментировала итоги поездки Н.Б. Княжук.

Не правда ли, все это представляет собой очень яркий и заразительный пример сотрудничества бизнес-структуры и общественной организации.

Ирина ЛЕВАНОВА.

ЧЕЛЯБИНСК ПРИНЯЛ СТРОИТЕЛЕЙ СО ВСЕЙ СТРАНЫ

С 9 по 11 августа в рамках празднования Дня строителя в Челябинске прошла традиционная выставка-форум «Строительство-2011», ставшая одним из самых авторитетных мероприятий выставочной деятельности в регионе.

Представить свои достижения собралось 130 участников из Челябинской области, Екатеринбурга, Самары, Перми, Твери, Ижевска, Москвы и Санкт-Петербурга, а также стран ближнего и дальнего зарубежья.

Площадку «Строительства» для продвижения на рынке из года в год выбирают как мощные гиганты с мировым именем и вековыми традициями, так и молодые игроки рынка. Так, впервые на этой выставке свои возможности представила компания USG, лидирующая на рынке строительных материалов США и Европы и имеющая более чем столетний опыт производства.

Помимо традиционных материалов, конструкций, оборудования и техники были продемонстрированы «пилотные» тематические разделы, связанные с новейшими разработками и технологиями в сфере строительства, которые либо активно применяются уже сегодня, либо будут востребованы на российском рынке в ближайшее время.

Открыл выставку первый заместитель губернатора Челябинской области С.А. Комяков, первый заместитель председателя Законодательного собрания Челябинской области Ю.Р. Карликанов, глава администрации Челябинска С.В. Давыдов, президент ЮУТПП Ф.А. Дегтярёв и председатель правления Челябинского межрегионального

союза строителей А.С. Букреев. Выступающие подчеркнули, что выставка-форум призвана стать площадкой для конструктивного обмена опытом, развития сотрудничества, установления партнерских отношений и заключения взаимовыгодных контрактов, поздравили строителей с профессиональным праздником и пожелали плодотворной работы и успехов в реализации самых смелых проектов.

По информации первого вице-губернатора С.А. Комякова, в этом году в Челябинской области планируется ввести



1 млн 300 тыс. кв.м жилья. Кроме того, в регионе осуществляется масштабная программа дорожного строительства.

Участники форума в формате круглых столов обсудили актуальные вопросы отрасли: «Инновации в строительстве», «Административные барьеры в строительстве», «Строительный контроль на современном этапе развития отрасли», «Перспективы дорожного строительства Челябинской области», а также совершили экскурсии по новым строительным объектам Челябинска.

МАШИНОСТРОИТЕЛИ УРАЛА — ЧЕЛЯБИНСКУ

Президент Южно-Уральской торгово-промышленной палаты Ф.Л. Дегтярёв принял участие в открытии специализированной выставки «Машиностроители Урала — родному городу».

Со 2 по 4 сентября в Челябинске прошла выставка «Машиностроители Урала — родному городу», приуроченная к 275-летию города. Ее организатором выступил многофункциональный сервисный центр предприятий Челябинской области — объединение ведущих машиностроительных предприятий Южного Урала, созданное в 2009 году для участия наших предприятий в проекте «Урал Промышленный — Урал Полярный».

На выставке была представлена продукция предприятий Челябинска, Челябинской области и УрФО: ООО «ЧТЗ — УРАЛТРАК», ОАО «Челя-

бинский механический завод», ОАО «Челябинский кузнечно-прессовый завод», ООО «Грузовые автомобили — Группа ГАЗ», ООО «Урало-Сибирская пожарно-техническая компания» и других.

На открытии выставки присутствовали: губернатор Челябинской области М.В. Юревич, первый вице-губернатор С.А. Комяков, вице-губернатор Ю.В. Клёпов, министр промышленности и природных ресурсов В.В. Павлов, президент ЮУТПП Ф.А. Дегтярёв.

Как прокомментировал свое участие в данном мероприятии президент

Южно-Уральской ТПП Ф.А. Дегтярёв, машиностроение всегда было и остается базовой отраслью экономики, от развития которой зависит техническое перевооружение всех отраслей и динамика экономического роста страны. «Объединяя всех участников инновационного процесса — науку, технику, экономику, бизнес и власть, данное мероприятие должно стать мощным фактором продвижения на рынок новой современной техники, конструктивных разработок и перспективных производственных технологий», — отметил Ф.А. Дегтярёв.

КОМФОРТ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ



Инвестиционная активность в регионе и комфортное существование предпринимателей — очень важный аргумент в пользу иностранных инвестиций.

Об этом в интервью заместителя губернатора Челябинской области Алексея Дмитриевича ОВАКИМЯНА.

— Какие дополнения к существующим в регионе законам приняты за время вашей деятельности в новой должности? Добавляют ли они инвестиционной привлекательности Челябинской области?

— По поручению губернатора было разработано два закона: о снижении ставки налога на прибыль и снижении ставки по налогам на имущество. Для инвесторов, зарегистрированных в регионе с 2011 г., мы приняли ставку по налогу на имущество в половину меньше, чем она была. Налог на прибыль снизили до 15,5 процента — это максимальное снижение для субъекта Федерации. Общероссийский показатель — 20 процентов. По поручению губернатора рассматривается вопрос, но это уже касается органов местного самоуправления, о предоставлении рассрочки по аренде на землю для тех компаний, которые строят предприятия. Это то, что мы можем сделать в сфере нормативно-правовой базы.

Кроме того, рабочая группа по технопаркам собирает вносить предложения по изменениям в закон об инновационной деятельности в Челябинской области. Будем делать областную целевую программу по развитию технопарков, чтобы юридически сформулировать меры поддержки инновационного бизнеса.

— Технопарки были, а правовой базы не было?

— Наши технопарки не то, что хотелось бы... Посадить в одно здание ядерщика, компьютерщика и металлурга нереально, разные нужны для этого технологии, разное оборудование. Мы пошли по кластерному пути — в Челябинской области будет несколько технопарков. Чем Челябинская область выделяется? Из 10 атомных городов России

три — у нас. Все технологии, связанные с атомной энергетикой, радиофармпрепаратами, все, что базируется на радиотехнологиях, — один технопарк. Металлургия тоже требует постоянного инновационного подхода. К примеру, у нас исчерпана сырьевая база, и металлурги везут теперь руду издалека, что делает бизнес низкорентабельным, для экономики области это становится невыгодным. Современные способы обогащения той руды, которая есть у нас, пока не применяются. Это задача для ученых. Давайте придумаем систему обогащения руды таким образом, чтобы удовлетворить запросы региональной металлургии.

— Где будут располагаться технопарки?

— Технопарки надо создавать там, где есть заказчик — тот, кому эти инновации нужны. Он-то и может предоставить некую инфраструктуру для инноваторов в своей отрасли. Если говорить об атомщиках и металлургах, то выбор есть, и переговорные процессы начались. В IT-секторе, надо признаться, мы пока не очень преуспели. Много прекрасных специалистов — выходцев из Челябинска — работает и в «Майкрософте», и в Министерстве связи РФ, и в высшем эшелоне власти Ростелекома, но не в Челябинске. Специалисты есть, но условий здесь для них нет, и они распыляются. Нужно формировать айтишную среду, чтобы люди могли общаться и генерировать идеи. Каждый отраслевой технопарк мы хотим привязать к лидеру отрасли, потому что у крупного партнера есть интерес, есть деньги, есть оборудование.

— Когда технопарки станут реальностью?

— Организационно и юридически — в конце года: документация, договоренности, помещения.

— Почему не используются на инновации средства областного венчурного фонда?

— Потому что процедура прописана достаточно сложная, определено

время для изучения проектов, и они рассматривают их долго. Это не только наш фонд, это структура, управление которой осуществляется совместно с Российским венчурным фондом. Венчурные компании ведут себя достаточно пассивно, потому что у них проблем нет, деньги, которые выделены, крутятся, работают, но в менее рискованных проектах.

Если говорить о ценности существующих проектов вообще, то все не так просто. Каждый состоявшийся бизнесмен хочет найти интересный проект и готов его проинвестировать, но стоящих проектов не так много, за ними еще надо погонять, чтобы найти.

Венчурные компании управляют чужими деньгами, поэтому осторожничают. Вопрос в том, что нужны профессионалы, которые могут найти в этой массе проектов нужный и организовать его реализацию. Считаю, что в Челябинске это внедрить реально.

— Этот год был насыщен поездками губернатора в зарубежные страны, в том числе и в поисках инвесторов. Каковы их результаты?

— После каждой поездки губернатора в область приезжают представители бизнеса и рассматривают возможности сотрудничества. Съездил губернатор в Германию — приезжали немцы, в Италию — приезжали итальянцы. Китайцев, думаю, приедет еще больше.

Итальянские бизнесмены, как и все европейские, не скрывают своего желания вывести бизнес подальше от Евросоюза, и лучше в те места, где есть потенциальный рынок сбыта. В Челябинск после визита губернатора приезжало несколько делегаций из Италии. Они познакомились с нашими заводами, где нужны, например, европейские технологии по очистке воздуха и воды. Решили строить у нас завод по производству фильтров для промышленных предприятий.

(По материалам интервью для Chelyabinsk.ru)



АО «ХАЛЫК-ЛИЗИНГ»

ДОЧЕРНЯЯ ОРГАНИЗАЦИЯ НАРОДНОГО БАНКА КАЗАХСТАНА

ЛИЗИНГ БЕЗ ГРАНИЦ



- ◆ Транспорт
- ◆ Спецтехника
- ◆ Оборудование
- ◆ Недвижимость



аванс от 10%
срок лизинга до 5 лет
финансирование инвестпроектов
предоставление лизинговой линии
отсрочка 12 месяцев
возвратный лизинг

Челябинский филиал АО «Халык-Лизинг»
г. Челябинск, ул. Курчатова, 23. Тел./факс: (351) 232-37-05, 262-72-68
E-mail: dmitrym@hleasing.ru



НОВОЕ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ



На заседании правления ЮУТПП, состоявшемся в июне сего года, председатель комитета ЮУТПП по развитию рынка услуг и производства в сфере здравоохранения, главный врач МУЗ ГКБ № 9 Александр Васильевич БАЗАРОВ представил программу модернизации здравоохранения в Челябинской области.

В Челябинской области начала действовать программа модернизации здравоохранения, направленная на удовлетворение потребности пациентов в получении качественного медицинского обслуживания, потребности медицинских работников в создании достойных условий труда, на решение социальных задач — повышение уровня жизни населения и снижение смертности.

На первом этапе модернизации приняты решения по оснащению медучреждений и проведению в них ремонта. Однако важным фактором результативности вложений станет качественная работа персонала, внедрение современного

управления в медучреждениях и современных стандартов оказания медицинской помощи. Эти составляющие дадут в итоге повышение качества обслуживания пациентов и, как результат, экономическую эффективность деятельности медицинского учреждения вследствие снижения затрат и увеличения финансирования тех учреждений, которые качественно обслуживают пациентов.

Этот путь уже прошли коммерческие медицинские центры, благодаря которым жители знают, что такое хорошее медицинское обслуживание, и ожидают того же уровня от государственных учреждений. Основной посыл и одновременно

барьер для развития государственной медицины — ожидание решения всех проблем «сверху», отсутствие механизмов работы учреждений, направленных на удовлетворение пациента.

Для достижения целей модернизации здравоохранения необходимо помимо материального переоснащения построить систему использования внутренних ресурсов медицинских организаций.

Цель. Повышение конкурентоспособности Челябинской области в сфере системы здравоохранения за счет внедрения современных стандартов оказания медицинской помощи в минимальный срок за минимальный бюджет.

Задачи. Создание и внедрение системы стандартов качества оказания медицинских услуг на базе городской клинической больницы № 9; формирование франчайзингового пакета по стандартизации качества и работе с персоналом в медицинском учреждении; трансляция опыта и знаний на другие лечебные учреждения Челябинской области.

В качестве базы для создания модели взята городская клиническая больница № 9 г. Челябинска.

Результатом проекта будет разработанная методика внедрения стандартов оказания медицинской помощи, необходимая для успешного решения задач третьего этапа программы модернизации здравоохранения Челябинской области.

Целевые показатели. На первом этапе проекта «Создание и внедрение системы стандартов качества оказания медицинских услуг» основными показателями станут: количество жалоб, индекс удовлетворенности пациентов и индекс удовлетворенности медицинского персонала.

На втором этапе проекта «Трансляция опыта на другие медицинские учреждения Челябинской области» основными показателями станут: количество учреждений здравоохранения, подключенных к проекту, и индекс конкурентоспособности Челябинской области в сфере здравоохранения.

Описание инструментов реализации проекта:

- **Коучинг** — современный метод развития, нацеленный на повышение результативности совместной деятельности человека в главных сферах жизни — социальной (дело, карьера), творческой — за счет реализации его потенциала — и личной, а также предприятия в главных

сферах деятельности — управление, работа с персоналом, выстраивание бизнес-процессов. Данный инструмент направлен на постановку целей и задач, на поиск наиболее эффективного пути достижения цели. В проекте будет использован как индивидуальный, так и командный коучинг.

- **Тренинги** — активное обучение сотрудников с целью диагностики ситуации, определения ресурсов, развития определенных знаний, умений, навыков и социальных установок, выработки путей решения, отработки определенных ситуаций.

- **Мозговые штурмы** — активное обучение сотрудников с целью поиска различных решений, возникших проблем и поставленных задач.

- **Наставничество и обмен опытом с клиниками, внедрившими стандарты качества** — непосредственная работа по изучению, адаптации под клинику, апробирование и внедрение стандартов SERVQUAL. Активное обучение сотрудников принятым стандартам.

- **Самоорганизация и создание рабочих групп (проектных команд) из сотрудников** — создание самоорганизующейся и самосовершенствующейся модели работы учреждения. Объединение сотрудников для решения таких задач, как: работа со стандартами качества, создание кадрового резерва медицинских работников и работа с подрастающим поколением, сбор и обработка информации о полезном зарубежном и российском опыте решения задач медицинского учреждения, создание на базе больницы сообщества населения с целью популяризации активного образа жизни, освещение работы больницы (PR) и получение обратной связи от пациентов, разработка

мероприятий, направленных на повышение эффективности работы учреждения.

- **Наставничество специалистов из других сфер деятельности** — поиск зарубежных и российских партнеров для учреждения, непосредственное участие в деятельности рабочих групп специалистов из других областей (выпускники президентской программы подготовки управленческих кадров, СМИ, руководители разного уровня, маркетологи, проект-менеджеры и т. д.).

- **Мониторинг результатов и внесение коррективов** — создание экспертного совета с целью получения независимого мнения о ходе проекта.

Бюджет проекта составляет 3464000 рублей.

Вывод. Проект «Новое качество жизни», ориентированный на получение эффекта в средне- и долгосрочной перспективе, способен дать быстрый результат.

Результатами проекта «Новое качество жизни» должно стать:

- ✓ повышение конкурентоспособности Челябинской области в сфере системы здравоохранения в минимальный срок за минимальный бюджет;
- ✓ креативное решение поставленной задачи федерального проекта «Качество жизни»;
- ✓ создание и внедрение инновационной системы стандартов качества оказания медицинских услуг;
- ✓ формирование франчайзингового пакета по стандартизации качества и работе с персоналом в медицинском учреждении;
- ✓ трансляция опыта и знаний в лечебные учреждения Челябинской области.

План работы по проекту

Период	Мероприятия	Сроки
1-й этап: «Создание и внедрение системы стандартов качества оказания медицинских услуг»		
Подготовительный	Диагностика ситуации в медицинском учреждении (ГКБ № 9)	Май 2011 г.
Начальный	Разработка плана реализации проекта и оценка его эффективности	Июнь–июль 2011 г.
Основной	Внедрение системы SERVQUAL в двух отделениях ГКБ № 9	Август–октябрь 2011 г.
Промежуточный	Анализ целевых показателей, проведение презентации результатов внедрения преобразований для руководителей тридцати других отделений ГКБ № 9	Ноябрь–декабрь 2011 г.
Заключительный	Внедрение данной системы в других тридцати отделениях ГКБ № 9	Январь–март 2012 г.
Контрольный	Анализ целевых показателей, формирование франчайзингового пакета по стандартизации качества и работе с персоналом в медицинском учреждении	Апрель–май 2012 г.
2-й этап: «Трансляция опыта на другие медицинские учреждения Челябинской области»		
Основной	Внедрение системы SERVQUAL с применением франчайзингового пакета в другие медицинские поликлиники и больницы Челябинской области	Июнь 2012 г.–февраль 2013 г.
Заключительный	Анализ целевых показателей проекта, подведение итогов	Март–май 2013 г.

Система контроля и оценки эффективности проекта

Область	Цели	Показатели	Значения		
			2011	2012	2013
Финансы	Снизить потери больницы по возврату денежных средств согласно жалобам потребителя	Снижение финансовых потерь при оказании некачественной медицинской помощи (%)	5	10	15
Клиенты и маркетинг	Повысить лояльность клиентов	Индекс удовлетворенности потребителя (%)	40	45	50
	Привлечь новых клиентов	Количество привлеченных страховых компаний (ДМС)	3	5	7
Внутренние бизнес-процессы	Наладить четкую обратную связь с клиентами	Количество жалоб пациентов	100	70	50
	Удовлетворить социальные потребности персонала	Удельный вес удовлетворенных сотрудников (%)	10	25	45
Персонал и обучение	Обеспечить информированность сотрудников	Среднее время между введением в силу документа и ознакомлением с ним сотрудников (час)	16	8	2
		Количество проводимых собраний с руководителем в месяц	1	2	3
	Создать систему профессионального роста сотрудников	Количество сотрудников, удовлетворенных эффективностью профессионального роста	10	50	100

ТОЧКА НЕВОЗВРАТА

Точкой невозврата моряки и летчики называют вымышленную линию, после достижения которой возвращаться бессмысленно, поскольку большая часть пути уже преодолена и горючего на обратный путь уже не хватит, а значит, лучше всего продолжить движение вперед. Но наш разговор вовсе не о географии. В повседневной жизни россиян интересуют более прозаические вопросы. Вопросы своевременного возврата долгов или отказа их возвращать стоят сейчас как никогда остро, и не важно, какова природа задолженности — банковский кредит, паевое строительство, заем у частного лица или организации.

Общеизвестно, что в современной российской действительности для успешного ведения бизнеса, в числе множества факторов, необходимо обеспечить его надежную защиту. Понимание безопасности бизнеса меняется вместе с изменениями бизнес-среды, политической и экономической обстановки в стране и массы других факторов. Не является секретом и то, что эффективная система безопасности любой бизнес-структуры зависит прежде всего от комплексного подхода к процессу, обеспечивающему наиболее эффективное противодействие внешним и внутренним угрозам и создающему условия для безопасности данной структуры. Проблема долговых обязательств — одно из существенных слабых мест безопасности бизнеса.

По данным российских и зарубежных источников, по причине большого объема дебиторской задолженности разоряются как молодые, так и вполне успешные, долго работающие компании. Кажется, выход прост — не допускать долгов. Однако для большинства коммерческих предприятий это означает тупик. Наученные горьким опытом, предприниматели хоть и стараются работать по предоплате, но в нынешних условиях, когда покупатель зачастую рискует не меньше продавца, опасаясь предоставления некачественных услуг или недопоставки товара, стараются склонить продавца к отсрочке платежа или коммерческому кредиту. Кроме того, все понимают, что дебиторская задолженность — более ликвидный товар, чем товары на складе, ведь чтобы реализовать запасы на складе, нужно еще отыскать покупателя. Однако в ито-

ге может возникнуть ситуация, когда при недостаточном внимании к работе с дебиторской задолженностью она попадает в категорию просроченной, т. е. проблемной задолженности.

ВОПРОСАМИ ЗАДОЛЖЕННОСТИ СЛЕДУЕТ ЗАНЯТЬСЯ ДО МОМЕНТА ЕЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПЕРЕХОДА В ПРОБЛЕМНУЮ. ПЕРЕСМОТРИТЕ СВОИ МЕТОДЫ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ.

Прежде всего стоит уяснить: вести бизнес по старинке не только невыгодно, но и невозможно, а потому вопросами задолженности следует заняться до момента ее возникновения и перехода в проблемную. Пересмотрите свои методы работы с клиентами. Стоит потребовать от ваших специалистов по продажам более взвешенного подхода к работе с ними, уделить особое внимание проверке платежеспособности новых контрагентов, не забывая, тем не менее, контролировать по мере возможности состояние дел и у постоянных партнеров, ибо в экономике незыблемых вершин практически не бывает, и ваш многолетний партнер может в одночасье оказаться банкротом, потянув и вас за собой на дно. Следует отказаться от практики премирования «клиентчиков» по количеству заключенных контрактов, когда они будут исполнены, тогда и вознаграждение, сумма которого зависит от полученной прибыли, поскольку случаи, когда менеджеры по продажам получали вознаграждение, а товар в итоге возвращался



назад, оплачивался не полностью или не оплачивался вовсе, отнюдь не уменьшаются. Стоит задуматься и о системе работы с дебиторкой: в течение какого времени ваш сотрудник начинает созваниваться и напоминать о долге, через какое время ваша бухгалтерия готовит акты сверки и направляет всю необходимую документацию должнику, когда прекращается отгрузка товара, когда ваш юридический отдел пишет претензию и сообщает о подаче заявления в суд. Четкий распорядок позволит вам решать проблемы с дебиторкой без обращения в суд почти с 80-процентной результативностью, если, конечно, ваша служба безопасности хорошо выполнила свою работу и вы не заключили контрактов с сомнительными контрагентами.

Но в любой самой продуманной системе экономической безопасности найдется брешь, а может быть, просто ваш бизнес не столь разросся для того, чтобы позволить себе полноценную систему контроля задолженности. Что делать, если наступила та самая точка невозврата, когда становится ясно, что долги перешли в разряд проблемных и без дополнительных усилий их уже не вернуть.

Прежде всего не стоит слушать многочисленных «советчиков», предлагающих сомнительные и попросту криминальные способы вернуть долги, поскольку такие способы не только не гарантируют возврат средств, но и подвергают клиента необоснованному риску, не говоря уж о том, что, участвуя в подобных предприятиях, можно лишиться не только своего бизнеса, но и свободы.

Есть, конечно, вариант, когда руководитель организации лично берется за решение подобных вопросов, но разве у руководителя нет других задач? И эффективное ли это расходование времени и сил? Конечно, можно принять в штат сотрудника по работе с долгами, но это обоснованно только в том случае, если ваше предприятие достаточно крупное и специфика работы предполагает некоторый процент невозврата проблемных долгов. В противном случае мы уподобляемся человеку, который для ремонта сломавшегося автомобильного шасси нанимает на работу автослесаря по ремонту шасси, если сломается двигатель — моториста, и так далее вместо того, чтобы просто обратиться в автосервис.

В данном случае вопрос возврата проблемных долгов могут и должны взять на себя профессионалы. С введением института частных структур по возврату долгов и широкого распространения различных агентств по возврату долгов, оказывающих услуги по урегулированию проблемных задолженностей, эта тема перестает быть по-настоящему острой. Остается, конечно, вопрос выбора собственно специалистов, поскольку пока в этой сфере деятельности еще, к сожалению, встречаются недобросовестные и полукриминальные структуры. В таком

случае выбор значительно упрощает участие ваших будущих партнеров в каких-либо профессиональных объединениях и ассоциациях, поскольку фирмы-однодневки и связанные с криминалитетом организации в такие союзы, как правило, не вступают, стараясь не слишком «светиться». Специалисты нормальных организаций обладают опытом работы в определенных структурах, имеют соответствующие связи, программы работы и учета, а также являются публичными. Различаются и подходы к оценке ситуации и вознаграждению. Профессионалы, как правило, получают вознаграждение по результатам работы, а сомнительная фирма потребует деньги просто за работу. Для профессионалов важно не выбить деньги любым способом, а разрешить проблемную ситуацию, удовлетворив интересы обеих сторон.

В практике нашей работы были подобные случаи. Давний партнер заключил с местным предприятием соглашение о поставке некоего оборудования. Предоплата, и немалая, была осуществлена в срок. Когда возникли проблемы с получением оплаченного товара, ничего не подозревавшие бизнесмены решили урегулировать вопрос собственными силами, а поставщики, в свою очередь, кивали, извинялись, а потом и вовсе перестали разговаривать. Только когда

возможность вернуть средства практически исчезла и собственники обдумывали шаги один отчаяннее другого, им посоветовали обратиться к профессионалам. В числе прочих специалистов консультации по проблеме проводил и я. Первым делом мы взяли проверить документы и выяснили, что, в сущности, поставщик не собирался обманывать своего покупателя, а сам покупатель дал ему такую возможность, допустив маленькую оплошность в составлении контракта. Нам удалось закрепить задолженность в судебном порядке, но за прошедшее время компания-поставщик уже вступила в процедуру банкротства, нам не хватало того самого времени, пока сторонами велись предварительные длительные и безуспешные переговоры. Тем не менее нашим сотрудникам, знающим специфику конфликтного консалтинга, удалось найти резоны для убеждения поставщиков начать рассчитываться по своим долгам. Был установлен порядок расчетов таким образом, что компания-поставщик, рассчитываясь с нашими клиентами, помогала в конечном счете и себе самой. Таким образом, ситуация, казавшаяся бесперспективной, была благополучно разрешена и оба предприятия существуют до сей поры и продолжают сотрудничать, забыв о том, что практически находились в состоянии войны.

Пожалуй, самая важная мысль, которую хотелось бы донести до читателей, — не давайте долгам парализовать вас и ваш бизнес. Оказавшись в ситуации, когда задолженность ставит вас в тупик, совершенно неважно, с какой стороны вы находитесь, должника или кредитора, нужно уяснить, что основная задача специализированных фирм по возврату долгов отнюдь не любыми средствами заработать на вашем несчастье, а прежде всего помочь вам разобраться в ситуации, посмотреть на проблему свежим взглядом и, как это часто бывает, обнаружить, что решение ее есть и в нем одинаково заинтересованы обе стороны.

Обращаясь к профессионалам с таким важным вопросом, как решение проблем с долгами, вашему бизнесу будет легче и безопаснее пройти точку невозврата и устремиться к новым горизонтам экономического процветания.

Ю.В. СТАРЦЕВ,
директор ООО Центр
экономической безопасности
«Офисерское собрание».
Тел. (351) 283-32-40.
www.chelraeb.ru

Символ
ЧЕРЕПИЦА, КОНЕК
ЛЮКИ ПОЛИМЕРНЫЕ
ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА
факс (351) 282-93-38
БОРДЮР сот. 8-908-574-80-60
www.simvol74.ru
Челябинск, ул. Сормовская, 13

БАНК «УРАЛЛИГА»: 20 ЛЕТ УСПЕХА И ПОБЕД

Жизнь листаем, как мудрую книгу:
 Преумножили то, что берем.
 Это мы, это банк «УРАЛЛИГА».
 Банк для города, где мы живем!
 (Из гимна банка)



27 сентября исполняется 20 лет со дня образования банка «УРАЛЛИГА». В далеком 1991-м банк начинался с нуля, а сегодня это активный участник регионального банковского сектора, со своей историей и традициями, молодым, творческим и профессиональным коллективом. О его достижениях и перспективах развития рассказывает в интервью директор банка «УРАЛЛИГА» Вера Леонидовна СЕМЕНОВА.

ми города и области различных отраслей экономики, так и с малым и средним бизнесом, с физическими лицами.

— А каковы планы на будущее?

— Хочу, чтобы в будущем о банке можно было сказать в двух словах — «швейцарская надежность». Это значит, что «УРАЛЛИГА» должен стать банком, внушающим полное доверие, финансовой организацией, которой «не страшны ни бури, ни кризисы». Этого можно достичь за счет создания систем, обеспечивающих выполнение всех требований, установленных Центральным банком России: эффективного управления системами ликвидности и рисков, оптимальной платежной

на всех стадиях; реализация концепции развития кадрового потенциала.

— Вера Леонидовна, «банк с многовековой историей» — это мечта, надежда или уверенность?

— Это мечта, подкрепленная уверенностью. Уверенностью в правильности направления, в собственных силах и в том, что успех на этом пути зависит только от нас самих. Необходимо добиться четкого выполнения как текущих задач, так и стратегических установок, с каждым разом повышая планку.

«Банк с многовековой историей» — это одновременно и очень сложно, и банально просто, это банк, где любому клиенту будет комфортно проводить любые финансовые операции.

— Не секрет, что успех деятельности любого предприятия во многом зависит от его руководителя. От чего зависит ваш профессиональный успех?

— Я благодарна судьбе, что мне посчастливилось всю свою трудовую банковскую деятельность, а в этом году уже 30 лет с момента, как я пришла в банк, работать рядом с прекрасными людьми и профессионалами своего дела.

Быть дальновидным руководителем — искусство и каждодневная сложная работа, а управлять финансовым организмом еще и огромная ответственность. Я училась управленческим навыкам на примере Веры Федоровны Чирковой. Ольга Михайловна Грачева в начале 90-х рекомендовала меня коммерческому банку и этим определила мою дальнейшую судьбу. Сотрудники Главного управления ЦБ РФ — это профессионалы, у которых мы учимся и консультируемся по всем вопросам нашего общего банковского дела.

Беседу записал
 Сергей ШВЕДОВ.

— Вера Леонидовна, обычно в преддверии юбилейных дат подводятся итоги...

— Мы, будучи ровесниками современной банковской системы России, всегда старались быть на острие важных экономических вопросов, жили и развивались вместе с экономикой страны, Южного Урала, разделяя все трудности кризисных этапов. Отрадно, что мы также являемся участниками безусловных побед в экономике, в производстве и социальной сфере, вносим посильный вклад в развитие образования, культуры и искусства.

Первые шаги банка на рынке... Выдача первых кредитов в условиях, когда инструкции ЦБ практически отсутствовали... Оценка рисков при банковских операциях не осуществлялась... Работали больше на доверии, т. к. в те времена у кооперативов даже балансов не было. Каждое решение было шагом в неизведанную область, многое делалось на основе интуиции и собственного профессионального опыта. Даже не верится, что с тех пор минуло уже 20 лет — лет, которые вобрали в себя целые вехи истории, огромный жизненный пласт...

Конечно, бывали и трудные моменты, связанные с кризисными явлениями, но именно в такие времена каждое нестандартное решение становилось взаимовыгодным для банка и его клиентов. Благодаря этому наша клиентская база пополнилась многочисленными предприятиями города и области, нас узнали как о мобильном, гибком, оперативном банке.

Мы гордимся тем, что за 20 лет работы у банка сложились прочные бизнес-отношения как с крупными предприятиями

НАША ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ — ОБЕСПЕЧИТЬ ДОЛГОВРЕМЕННОЕ ПРЕБЫВАНИЕ НА РЕГИОНАЛЬНОМ БАНКОВСКОМ РЫНКЕ В КАЧЕСТВЕ ПРЕУСПЕВАЮЩЕЙ КОМПАНИИ ЗА СЧЕТ ТОГО, ЧТО НА КАЖДОМ ЭТАПЕ СВОЕГО ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА БАНК ВОЗГЛАВЛЯЮТ ТАЛАНТЛИВЫЕ И УСПЕШНЫЕ ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ, ИМЕЮЩИЕ В СВОЕМ РАСПОРЯЖЕНИИ ВЫСОКОПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ, ОТНОСИТЕЛЬНО СТАБИЛЬНЫЙ, ВЫСОКОМОТИВИРОВАННЫЙ КОЛЛЕКТИВ СОТРУДНИКОВ, КОТОРЫХ ОБЪЕДИНЯЮТ ЕДИНЫЕ УСТРЕМЛЕНИЯ.

дисциплины, эффективной структуры активов и пассивов, обеспечения их качества, грамотных действий персонала.

В настоящее время руководство банка работает над пятилетней «Стратегией-2016». Среди ее основных направлений построение и внедрение эффективной системы клиентских отношений; доработка эффективной системы управления денежной логистикой; создание системы безупречной технологической дисциплины во всех внутрибанковских бизнес-процессах; разработка и внедрение модели интегрированного риск-менеджмента применительно ко всему спектру операций банка

КАТАВСКИЙ ЦЕМЕНТ — ЦЕМЕНТ ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА

Южно-Уральская торгово-промышленная палата пополняет свой ряды, объединяя ведущие предприятия и компании Челябинской области. В январе 2011 года полноправным членом палаты стало закрытое акционерное общество «Катавский цемент», входящее в состав международного Холдинга «ЕВРОЦЕМЕНТ груп».

Катав-Ивановский цементный завод является первым на Южном Урале предприятием в своей отрасли и имеет почти вековую историю. В 2014 году завод отметит 100-летний юбилей производства цемента в Катав-Ивановске.



С первых дней работы предприятия продукция катавских цементников не уступала по качеству лучшим зарубежным маркам. Собственное уникальное месторождение мергеля на горе Груздовник и по сей день позволяет производить качественный цемент. Разведанных запасов главного компонента цемента хватит предприятию на 230 лет.

— Чтобы испортить наше качество, нужно сильно постараться, — любит повторять генеральный директор ЗАО «Катавский цемент» Александр Васильевич Чалов.

И это действительно так. В этом году три вида продукции ЗАО «Катавский цемент» стали лауреатами конкурса «Всемирная Марка (III тысячелетие). Знак качества XXI века». Цемент ЦЕМ II/A-Ш 32,5B награжден свидетельством «Платиновый знак качества», а цемент ЦЕМ II/B-Ш 32,5Н и цемент ЦЕМ I 42,5Н получили свидетельства «Золотой знак».

С 2003 года ЗАО «Катавский цемент» входит в состав крупнейшего Холдинга «ЕВРОЦЕМЕНТ груп», который объединяет цементную промышленность России, Украины и Узбекистана. Благодаря инвестициям «ЕВРОЦЕМЕНТ груп» предприятие поднялось на новую ступень развития. На заводе успешно решаются задачи по модернизации и техническому перевооружению, в частности, разработана и утверждена «Программа модернизации систем обеспыливания». В 2010 году в ЗАО «Катавский цемент» был установлен электрофильтр чешского производства, который позволил уменьшить пылевых выбросы на 24 процента.

В июне 2011 года на Катав-Ивановском цементном заводе была закончена масштабная реконструкция главной понизительной подстанции предприятия. На подстанции установлена система коммерческого учета электроэнергии, которая позволит снизить себестоимость продукции предприятия, и система некоммунального учета, внутризаводская, дающая возможность контролировать затраты электроэнергии в каждом цехе.

Теперь главная понизительная подстанция предприятия полностью укомплектована самым современным оборудованием. Солидные инвестиции Холдинга «ЕВРОЦЕМЕНТ груп» в данный проект — более 100 миллионов рублей — уже дали свои результаты. Через месяц после реконструкции подстанции, в июле 2011 года, ЗАО «Катавский цемент» поставило сразу два производственных рекорда. 28 июля потребителям (автомобильный транспорт) было отгружено рекордное за всю историю предприятия количество цемента в день — 2750,5 тонны. Второе значимое достижение завода — преодоление исторического максимума по производству цемента в месяц — 138 005 тонн. Прежний рекорд по данному показателю был достигнут в марте 1989 года, тогда ЗАО «Катавский цемент» произвело 136 000 тонн продукта.

ЗАО «Катавский цемент» считается одним из самых ответственных работодателей на Южном Урале. На предприятии постоянно улучшаются социально-бытовые условия работы сотрудников. Большое внимание уделяется вопросам личного и профессионального развития персонала.

В мае текущего года на Катав-Ивановском цементном заводе побывал губернатор Челябинской области М.В. Юревич. На предприятии главе региона продемонстрировали результат работы электрофильтра, рассказали о качестве катавского цемента, об активной социальной деятельности предприятия и инвестиционных проектах Холдинга «ЕВРОЦЕМЕНТ груп».

Михаил Валериевич дал высокую оценку работе предприятия. «Это наиболее устойчивый и рентабельный завод в Катав-Ивановском районе», — прокомментировал он.

— Стабильно высокое качество нашего цемента, уникальная сырьевая база собственного месторождения, а самое главное — большая и профессиональная семья «ЕВРОЦЕМЕНТ груп» — все это дает гарантию дальнейшего успешного развития предприятия, преумножает опыт, развивает славные традиции, — отмечает генеральный директор ЗАО «Катавский цемент» А.В. Чалов. — Сегодня ЗАО «Катавский цемент» находится на рубеже 100-летнего юбилея производства цемента в Катав-Ивановске. Первенец строительной индустрии Южного Урала, как и век назад, популярен среди потребителей и перспективен. Завод достойно продолжает славную историю производства цемента в Катав-Ивановске и уверенно идет в будущее, укрепляя свои лидерские позиции. ❖

вал губернатор Челябинской области М.В. Юревич. На предприятии главе региона продемонстрировали результат работы электрофильтра, рассказали о качестве катавского цемента, об активной социальной деятельности предприятия и инвестиционных проектах Холдинга «ЕВРОЦЕМЕНТ груп».

Михаил Валериевич дал высокую оценку работе предприятия. «Это наиболее устойчивый и рентабельный завод в Катав-Ивановском районе», — прокомментировал он.

— Стабильно высокое качество нашего цемента, уникальная сырьевая база собственного месторождения, а самое главное — большая и профессиональная семья «ЕВРОЦЕМЕНТ груп» — все это дает гарантию дальнейшего успешного развития предприятия, преумножает опыт, развивает славные традиции, — отмечает генеральный директор ЗАО «Катавский цемент» А.В. Чалов. — Сегодня ЗАО «Катавский цемент» находится на рубеже 100-летнего юбилея производства цемента в Катав-Ивановске. Первенец строительной индустрии Южного Урала, как и век назад, популярен среди потребителей и перспективен. Завод достойно продолжает славную историю производства цемента в Катав-Ивановске и уверенно идет в будущее, укрепляя свои лидерские позиции. ❖

ЗАО «Катавский цемент»
 456110, Челябинская область,
 г. Катав-Ивановск,
 ул. Цементников, д. 1а.
 Тел. (35147) 71-5-07,
 Факс (35147) 71-5-10.
 E-mail: katcem@eurocem.ru
 www.eurocement.ru

ООО «КВАРЦ» – 75 ЛЕТ ЛИДЕРСТВА



Трудно найти в России предприятие этой отрасли, имеющее более долгую и впечатляющую историю.

Все началось с открытия в 1935 году в районе села Кичигино месторождения формовочных песков. Его первым потребителем в 1936 году стал Челябинский тракторный завод. Как известно, кварцевый песок является основной составляющей в технологии литейного производства, он способен выдерживать высокие температуры расплавленного металла.

Рынок сбыта увеличивался с каждым годом: география поставок высококачественного песка простиралась от Урала, Сибири, Норильска до далекого Хабаровского края, острова Сахалин и Дальнего Востока. В год отгружалось по 2,5 млн тонн песка.

По словам генерального директора ООО Кичигинский горно-обогатительный комбинат «Кварц» Николая Михайловича Сазонова, веде-

В Увельском районе Челябинской области расположено уникальное для России природное месторождение кварцевых формовочных песков. На базе этого месторождения успешно ведет свою деятельность ООО Кичигинский горно-обогатительный комбинат «Кварц», обеспечивая российскую промышленность необходимым сырьем. В течение многих лет предприятие сохраняет статус крупнейшего в стране поставщика высококачественных песков для металлургических, машиностроительных и строительных компаний. В этом году «Кварц» отмечает свое 75-летие.

нию активной межрегиональной и межгосударственной внешнеэкономической деятельности содействовала гибкая ценовая политика предприятия, которая осуществляется и по сей день, а также вполне приемлемые тогда тарифы на железнодорожные перевозки.

Сам Николай Михайлович работает на предприятии уже 44 года, пройдя все ступени карьерной лестницы: от машиниста до руководителя комбината. Многолетний непрерывный труд позволил ему хорошо изучить особенности производственного процесса предприятия, его технико-экономическую структуру.

— Когда я начинал свою трудовую деятельность на предприятии, здесь работали только старые воронежские экскаваторы, не было ни тепловозов, ни электровозов, лишь паровозы Троицкого депо, — вспоминает Н.М. Сазонов. — Контора располагалась в бараке, практически все работы проводились вручную, техника ремонтировалась под открытым небом.

Николай Михайлович возглавил предприятие в тяжелые 90-е — в период распада СССР и сложной экономической ситуации в стране. Тогда удержаться на плаву «Кварцу» помогло развитие

новых направлений деятельности. В 1994 году предприятие начало строительство цеха сушки формовочных песков, в 2003 году было запущено производство сухих строительных смесей.

На сегодняшний день на предприятии усовершенствованы все технологические процессы, ассортимент выпускаемой продукции постоянно увеличивается, а ее качество строго контролируют физико-химические лаборатории, оснащенные современным контрольно-измерительным оборудованием. Объем производства составляет 800 тысяч тонн песка в год, но производственные мощности позволяют добывать до 1,6 млн тонн.

Основной деятельностью «Кварца» остается добыча, обогащение и реализация песка. Потребители могут приобрести здесь песок строительный, формовочный (5 марок), сухой, а также сухие строительные смеси на цементной и гипсовой основе. Вся продукция сертифицирована и соответствует техническим условиям и ГОСТам.

Сам карьер расположен вблизи автомобильной дороги и железнодорожных подъездных путей, что делает процесс погрузки песка удобным.

НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Единственная проблема, с которой пришлось столкнуться «Кварцу» сегодня, является рост тарифов на железнодорожные перевозки.

С введением в последние годы на железной дороге новой тарифной системы перевозки этим видом транспорта значительно возросли в цене. Кроме того, транспортные компании предоставляют подвижной состав для погрузки песка по остаточному принципу. Это осложнило возможности партнерства «Кварца» с рядом постоянных клиентов. «Складывается такая ситуация: наша продукция востребована на рынке, но в то

же время недоступна», — отмечает Н.М. Сазонов.

Вместе с тем на предприятии уверены, что наличие современных технологий, высокая ответственность перед потребителем и профессионализм кадров помогут выстоять в сложившейся ситуации. В планах предприятия модернизация процесса обогащения с целью увеличения объемов производства высококачественных песков, что позволит поставлять каждому потребителю продукцию, соответствующую требованиям именно его технических условий. На 75-летнем рубеже предприятие уверенно

смотрит в будущее и воплощает в жизнь идеи по расширению ассортимента поставляемой продукции. 

Марина МЕЩЕРЯКОВА.

ООО Кичигинский горно-обогатительный комбинат «Кварц»

457005, Челябинская обл., Увельский р-н,

п. Нагорный, ул. Рабочая, д. 1.

Тел./факс: (35166) 98-201,

98-265, 98-200.

www.kvarzgroup.ru



Уважаемые грузчики и ветераны производства общества с ограниченной ответственностью Кичигинский горно-обогатительный комбинат «Кварц»!

От администрации и собрания депутатов Увельского муниципального района тепло и сердечно поздравляю вас с 75-летием со дня образования предприятия!

Сегодня ООО «Кварц» является одним из крупнейших предприятий России по производству кварцевых песков. Для продукции комбината характерен высокий уровень качества, который достигается за счет внедрения современных технологических процессов, нового оборудования, лучшей организации труда.

В ООО «Кварц» работают ответственные, трудолюбивые люди, настоящие профессионалы своего дела. В непростых экономических условиях руководству комбината совместно с коллективом удалось сохранить производственный потенциал, увеличить эффективность производства, начать выпуск новой продукции.

В день празднования юбилея предприятия примите слова благодарности за большой вклад в развитие экономики родного Увельского района и Челябинской области в целом. Желаю всем крепкого здоровья, благополучия, бодрости духа, воплощения задуманного, а предприятию — процветания и стабильности на долгие годы.

А.Г. ЛИТОВЧЕНКО,
глава Увельского муниципального района.



В 1929 году Магнитогорский металлургический комбинат выдал первый металл, используя формовочные пески из Центральной части России, Подмосковья. Правительство страны поставило перед геологами задачу найти формовочные пески на Урале, то есть непосредственно вблизи от производства.

Именно магнитогорцам повезло обнаружить эти залежи песка. Участок назвали Кичигинским месторождением, по названию ближайшего населенного пункта.

Трудно переоценить вклад Кичигинского горно-обогатительного комбината в победу нашего народа в Великой Отечественной войне. Формовочный песок, добываемый на предприятии, использовался в военной промышленности при производстве брони танков и снарядов.

Кичигинский песок как наиболее подходящий по качеству и цене по-прежнему остается одним из основных материалов, который используется в доменном производстве ОАО «ММК». Основными потребителями данного материала также являются УЖДТ комбината и ЗАО «Механоремонтный комплекс». За последние 10 лет плодотворного сотрудничества Кичигинским ГОКом было поставлено более 600 тысяч тонн.

О.Ю. ЕФИМОВ,
и.о. начальника УМТР ОАО «ММК».



БУДУЩАЯ ПЕНСИЯ: ЧЬЯ ЗАБОТА И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ?



Спросите любого человека средних лет в России, что он знает о своей будущей пенсии. Из 100 процентов опрошенных в лучшем случае 20 смогут приблизительно ответить, из чего она формируется. Задайте такой же вопрос жителю Европы, и услышите в ответ, сколько средств перечисляет его работодатель и он сам на будущую пенсию. Практически во всех странах Европы пенсионная система двухуровневая. А как устроена пенсионная система в России и как самому гражданину можно влиять на ее размер? За ответом редакция обратилась к директору Челябинского филиала Ханты-Мансийского негосударственного пенсионного фонда ЕВСТИГНЕЕВОЙ Ларисе Викторовне.

В России пенсионная система с 2002 года также двухуровневая, как и в большинстве развитых стран. Однако пенсия, выплачиваемая в России в настоящее время, у большинства пенсионеров состоит только из трудовой пенсии, а дополнительную пенсию из НПФ получают лишь немногие пенсионеры, которым посчастливилось работать у богатых работодателей: нефтяников, газовиков, энергетиков, создавших систему негосударственного пенсионного обеспечения на своих предприятиях уже более 10 лет назад.

А что делать тем, у кого нет богатых работодателей? Ответ очевиден: то же, что делают граждане развитых стран — копить самостоятельно, но лучше копить вместе с работодателем.

Благодаря пенсионной реформе 2002 года граждане получили возможность влиять на размер своей будущей пенсии, т. е. увеличить ее самостоятельно, сформировав накопительную часть трудовой (государственной) пенсии через НПФ в рамках обязательного пенсионного страхования. На средства, которые аккумулируются на индивидуальном пенсионном счете в течение всей трудовой деятельности в виде ежемесячного налога работодателя (6 процентов от фонда оплаты труда), ежегодно начисляется доход от размещения. Чем выше доход, тем в итоге будет больше пенсия. Потому и есть смысл рассмотреть размещение именно в НПФ, т. к. доходность в них превышает уровень инфляции и средства, накопленные к пенсии, не съедаются ею.

По вашему заявлению Пенсионный фонд России переведет накопительную часть по окончании года в Ханты-Мансийский НПФ. Важно, что для бухгалтерии работодателя ничего не изменится.

Как проводились перечисления в ПФР, так и будут проводиться. ПФР самостоятельно по окончании года переводит накопительную часть застрахованного лица в полном объеме в выбранный НПФ.

Система многоуровневого контроля над деятельностью Ханты-Мансийского НПФ выстроена в жестком соответствии с законодательными требованиями для сохранности пенсионных накоплений граждан.

Обязательное пенсионное страхование — это первый способ увеличения пенсии. Второй — дополнительно накапливать к государственной пенсии самостоятельно — негосударственное пенсионное обеспечение. Граждане сами формируют дополнительную пенсию. Взносы каждый определяет по своим возможностям, ограничений нет. Также оформить договор можно как в свою пользу, так и в пользу близких людей. При этом это могут быть небольшие вложения сегодня, которые дадут достойную и солидную прибавку в будущем. У программ дополнительного обеспечения есть ряд преимуществ перед банковскими и страховыми вкладами, а именно:

- ✓ выписка о состоянии пенсионного счета как дополнительное подтверждение доходов при получении кредитов в банках;
- ✓ средства, находящиеся на пенсионном счете, являясь неприкосновенными. Они не могут быть учтены при наложении ареста на имущество гражданина и взыскании любого рода долгов;
- ✓ в соответствии со ст. 219 Налогового кодекса граждане, формирующие дополнительную пенсию, могут ежегодно пользоваться правом на налоговый вычет в размере 13 процентов от суммы взноса.

Другой способ увеличения пенсии предоставляет государство — это участие в программе государственного софинансирования. Программа рассчитана на 10 лет, в течение которых государство удвоит те средства, которые будут перечислены самостоятельно гражданами на накопительную часть трудовой пенсии.

НПФ — это молодые институты, но, несмотря на это, доверие граждан к ним растет с каждым годом. По данным ПФР, в 2010 г. заявления о переводе в управляющие компании и в НПФ поступили от 3,9 млн граждан. Для сравнения: в 2009 г. таких заявлений было от 2,16 млн граждан. Хочется верить, что будет расти доверие к НПФ, и в первую очередь ответственность самих граждан за свое будущее. Практика общения с клиентами показывает, что многие не только не знают всей сути системы пенсионного обеспечения, но и не стремятся понять важность их действия для своего будущего. Молодежь должна уяснить, что заботиться о своем будущем необходимо с первых дней трудоустройства. Как только человек устраивается на работу, он сразу же становится участником пенсионной системы страны. Таким образом, позаботившись об увеличении накопительной части трудовой пенсии и обеспечив себя дополнительной пенсией сегодня, Вы будете уверены в своем будущем. ■



г. Челябинск, ул. Дзержинского, 93-б,
оф. 520, тел. (351) 239-03-94 / 95 /
E-mail: 74@hmpnf.ru
www.hmpnf.ru

ЧЕЛЯБИНСКАЯ ПТИЦЕФАБРИКА — НАДЕЖНЫЙ ПОСТАВЩИК КАЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

ОАО «Птицефабрика Челябинская» — одно из современных птицеводческих производств, входит в пятерку крупнейших птицефабрик России по производству яиц. Среднее поголовье кур-несушек, составляющее 1,7 млн голов, обеспечивает производство 600 миллионов яиц в год. Яйцесортировочный комплекс птицефабрики, оснащенный современным оборудованием для сортировки и маркировки яиц, позволяет сортировать ежедневно 1,5 миллиона штук яиц.

С июня 2008 г. ОАО «Птицефабрика Челябинская» начало производство жидкого пастеризованного меланжа, в котором полностью сохранены полезные свойства и питательная ценность куриного яйца. Предприятие производит пастеризованный меланж на оборудовании французской фирмы «Actini». Прогрессивная технология выращивания птицы, подбор кормов и лабораторный контроль обеспечивают выход экологически чистого продукта, который используют в своем производстве крупные хлебопекарные, кондитерские и мясоперерабатывающие предприятия Челябинской и Самарской областей, Башкирии, Татарии, Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга.

Кроме того, предприятие занимается производством яичного порошка, фуражного и семенного зерна и выращиванием племенного скота. В 2008 году Министерством сельского хозяйства Российской Федерации присвоило ОАО «Птицефабрика Челябинская» статус племенного завода по разведению крупного рогатого скота герефордской породы. В 2011 году в хозяйства Челябинской, Свердловской и Самарской областей продано 240 племенных телок.

Осенью 2000 г. к Челябинской присоединилась находящаяся на грани банкротства Еманжелинская птицефабрика. Благодаря инвестициям предприятие с солидным стажем работы сумело стать эффективно работающим структурным подразделением — племенным репродуктором. Он обеспечивает племенным материалом и свою фабрику, и птицеводов Перми, Оренбурга, Кирова, Саратова, а также Казахстана. Именно здесь производят племенные яйца кросса «Ломань белый».

Спустя два года появилось еще одно подразделение — Еманжелинский хлебоприемный пункт мощностью 40 тысяч тонн. Тогда же в состав Челябинской птицефабрики вошел Петропавловский зерновой комплекс — крупнейший производитель зерна. По итогам 2005 г. Петропавловский зерновой комплекс стал

лучшим хозяйством Челябинской области. Залог успеха — внедрение современных почво-, влаго- и энергосберегающих технологий, новая техника, грамотное управление.

В Уральском регионе ОАО «Птицефабрика Челябинская» является лидером сельскохозяйственного производства, внедрения новых технологий, модернизации управления, успешной реализации социальных проектов. Систематически проводятся реконструкции оборудования и строительство новых технологических мощностей. Предприятие имеет сертификат системы менеджмента качества на соответствие требованиям международного стандарта ИСО 9001.

ОАО «Птицефабрика Челябинская» является членом клуба «АГРО-300» все годы его существования, занимая в 2007 году 39-е место в рейтинге наиболее крупных и эффективных сельскохозяйственных организаций и 4-е место среди производителей яиц в России.

Численность коллектива ОАО «Птицефабрика Челябинская» — 1800 человек. Отношения в нем по-семейному крепкие и добрые. На предприятии трудятся несколько династий, чей совокупный стаж составляет от 60 до 200 лет. Сберегаются традиции фабрики, а любовь к земле и своему делу передается по наследству. Многие работники птицефабрики удостоены звания «Заслуженный работник сельского хозяйства РФ», награждены орденами, медалями.

Администрация предприятия проявляет большую заботу о своих сотрудниках. При заключении коллективного договора особо оговариваются расходы на социально-бытовые нужды. Ежегодно выплачивается материальная помощь неработающим пенсионерам, инвалидам, молодым семьям.

Генеральный директор ОАО «Птицефабрика Челябинская» с 1980 года — заслуженный работник сельского хозяйства РФ Владимир Федорович Мурашов, кавале-



р орденов Трудового Красного Знамени, Дружбы, «За заслуги перед Отечеством» IV степени. В тяжелые для всей экономики, а особенно для сельского хозяйства, годы Владимиром Федоровичем были приняты стратегические решения, позволившие фабрике стать флагманом отрасли.

Продукция фабрики неоднократно удостоивалась высоких наград на областных и всероссийских агропромышленных и продовольственных выставках-ярмарках, становилась лауреатом конкурсов «20 лучших товаров Челябинской области» и «100 лучших товаров России». ■

О.П. ЗВЯГИНЦЕВА,
главный специалист
по работе с персоналом.

ОАО «Птицефабрика Челябинская»
456658, Челябинская область,
г. Копейск.
Тел./факс приемной:
(351) 255-94-48, 255-94-49,
отдела сбыта:
(351) 255-94-23,
255-94-42,
отдела маркетинга:
(351) 255-94-21,
255-94-54.
E-mail: mail@chepfa.ru
www.chepfa.ru



ВУЗ-БАНК ГОТОВ СТАТЬ ДЛЯ УРАЛА ДОМАШНИМ БАНКОМ

Нам 20 лет!



Осенью этого года известный уральский банк отметит 20-летие. Практически ровесник новой российской банковской системы, ВУЗ-банк начал свою историю в сентябре 1991 года в Екатеринбурге.

Сегодня на Урале работает 40 офисов банка, в том числе девять в Челябинской области. О том, что сделано и что планируется, рассказывает председатель правления ВУЗ-банка Андрей ЗОЛОТУХИН.

— Понятно, что сейчас бизнес ВУЗ-банка сконцентрирован на Урале. А есть ли планы по продвижению в другие регионы?

— Для ВУЗ-банка Урал является стратегическим регионом. В наших планах нет экспансии в регионы и выход на федеральный уровень. Мы сохраняем территориальную принадлежность и развиваем сеть отделений в средних и малых городах, где проникновение банковских услуг сегодня низкое и жители не избалованы их изобилием и качеством.

— Домашний банк, сфокусированность на одном регионе — необычная стратегия в условиях жесткой конкуренции. Ведь обширная сеть в регионах — это возможность существенно расширить клиентскую базу и нарастить объемы.

— Офисы ВУЗ-банка присутствуют в городах Свердловской, Челябинской, Тюменской, Курганской областей, ХМАО. Эти рынки достаточно емкие, имеют большой потенциал. Доля ВУЗ-банка в некоторых сегментах услуг для розничных и корпоративных клиентов достигает 10–15 процентов. Объемы будут увеличиваться, тем более что ВУЗ-банк входит в федеральную финансовую группу «Лайф». Сегодня группа объединяет семь самостоятельных коммерческих банков в разных регионах страны: саратовский банк «Экспресс-Волга», московский «Пробизнесбанк» и другие. Все банки разные, со своим лицом, но их объединяют стандарты обслужи-

вания, ценности, философия, действуют совместные программы. Всего это более 300 офисов в 64 регионах присутствия.

Таким образом, почти в каждом российском регионе есть отделения банков финансовой группы «Лайф», что позволяет нам быть для клиентов всегда рядом. Благодаря вхождению в группу ВУЗ-банк, к примеру, может предоставлять кредиты заемщикам, которые прописаны или работают в регионах, где у банка нет отделений.

— А есть ли в «региональности» банка преимущества для клиентов?

— Мы как региональный банк доступнее. Мы сосредоточены на одном регионе, поэтому хорошо знаем потребности своих клиентов. ВУЗ-банк близок к жизни и к реальным потребностям людей.

Недаром даже в рекламной кампании наших продуктов задействованы реальные сотрудники банка, что говорит о нашей открытости, готовности пойти навстречу, выстроить доверительные отношения.

Представьте: Вы заходите в офис, присаживаетесь к столу и беседуете с нашим менеджером тет-а-тет. Не надо выстраивать длинных очередей и нести множество справок. Решение о выделении вам кредита примут здесь же, на месте, а не в Москве будет решаться этот вопрос.

— В каких сегментах Вы собираетесь наращивать активность, какие услуги развивать?

— Мы развиваемся как универсальный банк в трех основных сферах — роз-

ница, малый бизнес, сегмент корпоративных клиентов. Что касается малого бизнеса, то в планах банка дальнейшее повышение доступности услуг и четкое ориентирование продуктов на специфику предпринимательства, что подразумевает быстрое принятие решения, возможность кредитования без залога и поручительства при минимальном пакете документов. Также продолжим развивать систему индивидуальных скидок — это такой подход к ценообразованию, когда стоимость кредита в рамках одного и того же продукта варьируется не только в зависимости от суммы и срока, но и платежеспособности заемщика. Таким образом, клиенты с качественной отчетностью и подтвержденной платежеспособностью могут получать кредиты еще быстрее и на более выгодных условиях.

Среди текущих задач корпоративного бизнеса можно выделить наращивание кредитного портфеля в сфере финансирования оборотного капитала, прирост пассивного портфеля, портфеля по банковским гарантиям с ориентацией на пакетные гарантии, когда банк предоставляет компании тендерную гарантию, а в случае победы и заключения договора с заказчиком сразу выдает гарантию исполнения контракта.

Линейка розничных кредитов ВУЗ-банка включает в себя кредиты от самых небольших до крупных сумм, на срок от нескольких дней до 10 лет, что позволяет удовлетворить различные потребности клиентов. Но мы будем создавать ниши кредитования, то есть такие специализированные предложения, которые учитывают особенности той или иной категории. У нас уже действуют льгот-

ные программы для качественных заемщиков — для сотрудников бюджетной сферы, пенсионеров, работников ряда промышленных предприятий. В первом полугодии 2011 года ВУЗ-банк выдал физическим лицам порядка 25 тысяч потребительских кредитов на общую сумму свыше 1,7 миллиарда рублей, что более чем в два раза превышает показатели аналогичного периода прошлого года.

Что касается пассивов, то по итогам первого полугодия привлеченные средства клиентов — физических лиц в ВУЗ-банке выросли на 8,87 процента. Рост

оказывать качественные финансовые услуги, а делать это эмоционально комфортно для клиента.

— То есть помимо разумного сочетания качества и цены нужно «создавать» эмоции?

— Да. Это когда сотрудники не только компетентные, но и приветливые, улыбающиеся и знают своих клиентов в лицо. Когда банк кроме предоставления комплекса классических банковских услуг готов и к нестандартным решениям. Это конкурентное преимущество, которое выделяет нас на рынке и которым

крупные банки в силу зарегулированности процедур зачастую не обладают. Наша практика делегирования полномочий в отделения показывает, что самостоятельность сотрудников в решении задач клиентов, внимательность к их проблемам очень помогает работать быстрее и эффективнее. Мы стремимся к тому, чтобы все вопросы клиента в банке решал его персональный менеджер по принципу «одного окна». Мы стремимся сделать сотрудника банка достаточно самостоятельным, чтобы он мог говорить с клиентом на равных, мог принимать решения, управлять про-

дуктом и его ценой. В результате каждый клиент получает индивидуальные условия обслуживания.

— Вы будете продолжать расширять географию своего присутствия на Урале?

— Безусловно. ВУЗ-банк продолжит расширять сеть своего присутствия в Уральском регионе и станет еще доступнее и ближе к клиентам. На сегодняшний день в УрФО работает 40 офисов банка. Филиальная сеть продолжает расширяться. ■

СОГЛАСНО РЕЙТИНГОВЫМ ИССЛЕДОВАНИЯМ ВУЗ-БАНК ВХОДИТ:

● В ТОП-20 КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ УРАЛЬСКОГО РЕГИОНА ПО ВЕЛИЧИНЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ,

● В ТОП-100 КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ РОССИИ ПО КРЕДИТАМ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ,

● В ТОП-400 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ УРАЛА И ЗАПАДНОЙ СИБИРИ.

ПО ДАННЫМ «ИНТЕРФАКС-ЦЭА», ПО ИТОГАМ II КВАРТАЛА 2011 ГОДА ВУЗ-БАНК ВХОДИТ В 300 КРУПНЕЙШИХ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ РОССИИ ПО ОБЪЕМУ АКТИВОВ. БАНК ЗАНЯЛ 234 СТРОЧКУ РЕЙТИНГА, ПРОДЕМОНСТРИРОВАВ РОСТ АКТИВОВ НА 9,2 ПРОЦЕНТА, СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ БАНКА ВЫРОС НА 16,94 ПРОЦЕНТА.

был обеспечен в том числе увеличением депозитного портфеля в части срочных вкладов физических лиц. За первое полугодие он вырос на 15,5 процента. К примеру, только в мае — июле в банке было открыто свыше 10 тысяч вкладов.

В целом во всех областях обслуживания одним из наших приоритетов является улучшение дистанционных каналов — Интернет-банк, телефонный банкинг, он-лайн-заявки на услуги. Естественно, продолжим работать над уровнем сервиса. Сегодня важно не просто



ВУЗ-БАНК

ОАО «ВУЗ-банк»
Лицензия ЦБ РФ № 1557

Челябинск, ул. Свободы, 141;
ул. Энтузиастов, 2;
ул. Кирова, 7а.
(351) 247-20-96, 799-51-74 —
для клиентов малого
и среднего бизнеса,
(351) 247-20-97, 799-51-75 —
для клиентов — физических лиц,
(351) 247-20-23 —
для клиентов корпоративного бизнеса.

АТТЕСТАЦИЯ РАБОЧИХ МЕСТ



— С какой целью проводится аттестация? Какие преимущества получает при этом предприятие?

Аттестация рабочих мест по условиям труда (АРМ) проводится как в интересах работников, так и работодателей. Работникам она дает уверенность в безопасности их деятельности и рабочих мест, право на компенсацию воздействия вредных факторов (дополнительный отпуск, повышенная оплата труда, лечебно-профилактическое питание, льготные пенсии и т. д.). Как известно, хорошие условия труда повышают его производительность, прекращают трудовые споры по данным вопросам. Для работодателей это возможность избежать административной ответственности при проверках Госинспекции труда, прокуратуры и других органов. Согласно Налоговому кодексу расходы на аттестацию рабочих мест уменьшают налогооблагаемую базу на прибыль.

Кроме того, правильно оформленные результаты аттестации должны помочь работодателю в оформлении разрешений на хозяйственную деятельность (например, при получении лицензий в здравоохранении).

Немаловажно и экономическое стимулирование: работодатель может использовать до 20 процентов средств, перечисленных за предыдущий год по страхованию от несчастных случаев и профессиональных заболеваний, на оплату работ по аттестации рабочих мест.

— Какие изменения внесены в новый порядок аттестации рабочих мест?

Новый порядок АРМ, как и прежний, распространяется на все предприятия. Причем порядок не предусматривает

с 1 сентября начал действовать новый Порядок проведения аттестации рабочих мест по условиям труда, утвержденный приказом Минздравсоцразвития РФ от 26 апреля 2011 г. № 342н.

О том, как в соответствии с новыми требованиями организовать аттестацию рабочих мест на предприятии, рассказывает в интервью директор центра охраны труда ЮУТПП Дмитрий Валентинович ШИЛИН.

проведение аттестации силами работодателя. Ее проводят лишь аттестующие организации.

Выбирая такую компанию, следует помнить, что в соответствии с законодательством оказывать услуги по АРМ без аккредитации запрещено. Южно-Уральская торгово-промышленная палата внесена в реестр аккредитованных организаций под № 1947.

Согласно новому порядку ответственность за проведение аттестации, достоверность и полноту информации, предоставляемой в Государственную инспекцию труда субъекта РФ, возлагается на работодателя. А вот ответственность за достоверность проведения измерений и оценок работодатель и аттестующая организация делят поровну.

Изменился порядок формирования аттестационной комиссии. Теперь в ее составе обязательно должны быть не только представители работодателя и аттестующей организации, но и представители работников (профсоюзы). В любом случае комиссию возглавляет представитель работодателя.

— С какой периодичностью должна проводиться аттестация?

Срок, по истечении которого работодатель должен проводить обязательную аттестацию, не изменился. Как и раньше, он устанавливается из того, что каждое рабочее место должно аттестовываться не реже одного раза в пять лет. Но приказ № 569 не прописывал, как отсчитывать эти пять лет. Новый порядок уточняет, что дату надо отсчитывать с завершения предыдущей аттестации. За начало проведения аттестации принимается дата издания приказа работодателя об утверждении состава аттестационной комиссии и графика аттестации.

В случае ввода в эксплуатацию вновь организованных рабочих мест аттестация должна быть начата не позднее чем

через 60 рабочих дней после ввода их в эксплуатацию. Кроме того, согласно п. 48 Порядка работодатель обязан провести внеплановую аттестацию при выполнении мероприятий по приведению условий труда в соответствие с государственными нормативными требованиями охраны труда, мероприятий по улучшению условий труда; при замене оборудования; при изменении технологического процесса; изменении средств коллективной защиты.

— Что еще нового в организации аттестации?

Есть такое понятие, как «аналогичные рабочие места». Из 100 процентов аналогичных рабочих мест аттестуется 20 процентов, что позволяет значительно сэкономить на проведении аттестации.

АРМ с территориально меняющимися рабочими зонами проводится путем предварительного определения типичных технологических операций со стабильным набором и величиной вредных и (или) опасных производственных факторов и последующей оценки этих операций. Время выполнения каждой операции определяется экспертным путем (на основании локальных нормативных актов), путем опроса работников и их непосредственных руководителей.

Порядок определяет и сроки по завершающему этапу АРМ:

Аттестационная комиссия рассматривает отчет об аттестации в течение 10 календарных дней с даты, когда он поступил ей, подписывает протокол заседания аттестационной комиссии и передает его вместе с отчетом работодателю (его представителю).

В свою очередь работодатель в течение 10 рабочих дней с даты поступления указанного протокола и отчета об аттестации подписывает приказ о завершении аттестации на предприятии, а также утверждает отчет об аттестации. Каждый работник (под роспись)

должен быть ознакомлен с результатами аттестации его рабочего места. После этого, как следует из пункта 45 Порядка, в течение 10 календарных дней работодатель направляет сводную ведомость результатов аттестации рабочих мест, а также сведения об аттестующей организации в Государственную инспекцию труда в субъекте РФ.

— Какова стоимость проведения аттестации?

В среднем аттестация одного рабочего места обходится в 2–3 тысячи рублей. Впрочем, стоимость проверки зависит от характера рабочих мест. У одних нужно проводить измерения и оценку 5–7 показателей, а других и до 20.

Качественная аттестация не может быть дешевой — слишком большие трудозатраты. Если в организации по проведению аттестации работают высококвалифицированные специалисты, они стараются вникнуть в детали не абы как, а досконально все проанализировать. Это колоссальный труд: приехать в организацию (случается, что и за тридевять земель), провести все замеры, оценить все риски, разобраться со всеми нормативными документами, проанализиро-

вать все льготы, полагающиеся работникам. Ведь кроме общероссийских есть еще и ведомственные документы, а там множество нюансов и подводных камней. Заключение аттестационной комиссии — это комплект из 15–20 листов на одно место в зависимости от профессии. Сделать такую работу за малые деньги просто нереально.

— Какая предусматривается ответственность за уклонение от аттестации?

Согласно ст. 5.27 КоАП РФ (нарушение законодательства о труде и об охране труда) за непроведение аттестации предусматривается административная ответственность. Данное нарушение влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от одной тысячи до пяти тысяч рублей; на лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, — от одной тысячи до пяти тысяч рублей или административное приостановление деятельности на срок до девяноста суток; на юридических лиц — от тридцати тысяч до пятидесяти тысяч рублей или административное приостановление деятельности

на срок до девяноста суток. При повторном нарушении этой статьи должностное лицо может быть подвергнуто дисквалификации на срок от одного года до трех лет.

Работодателей ждут новые большие штрафы за нарушения законодательства об охране труда. Так, например, за непроведение аттестации рабочих мест по условиям труда планируется увеличить размер административного штрафа на должностных лиц до пятидесяти тысяч рублей, на юридических лиц — до трехсот тысяч рублей. Проект также предусматривает увеличение штрафов за нарушение порядка обеспечения работников средствами индивидуальной защиты, проведения медицинских осмотров, обучения в области охраны труда, обеспечение безопасности работников и т. д.

Вопросы задавала
Ирина ЛЕВАНОВА.

Центр охраны труда ЮУТПП,
454080, г. Челябинск,
ул. Энтузиастов, 29а, офис 310.
Тел./факс (351) 225-00-86 (87).
E-mail: shilin@uralreg.ru

ЭЛЕКТРОННАЯ ЦИФРОВАЯ ПОДПИСЬ

Удаленный центр регистрации Национального удостоверяющего центра при Южно-Уральской торгово-промышленной палате приступил к

приему заявок и выдаче сертификатов электронной цифровой подписи (ЭЦП) с областью использования «Госзаказ»



для работы на отобранных электронных торговых площадках: Сбербанк АСТ, РТС-тендер, Агентство по государственному заказу Республики Татарстан, ММВБ — Информационные технологии и Единая электронная торговая площадка. Новый сертификат будет приниматься также на всех коммерческих площадках, входящих в Ассоциацию электронных торговых площадок.

Услуги центра:

- ✓ выпуск сертификатов электронной цифровой подписи (ЭЦП);
- ✓ услуги по установке и настройке программного обеспечения для работы с электронной цифровой подписью (ЭЦП);
- ✓ консультации по работе на электронных торговых площадках, отобранных для проведения электронных аукционов по государственному (муниципальному) заказу;
- ✓ подготовка документов для аккредитации в качестве участника на электронных торговых площадках, отобранных для проведения электронных аукционов по государственному (муниципальному) заказу в строгом соответствии с действующим законодательством и с учетом практики работы на электронных торговых площадках.

454080, г. Челябинск, ул. Энтузиастов, д. 29а, к. 303. Тел./факс (351) 225-00-91.
E-mail: ucr@uralreg.ru

СВЕТ ОТ «РУССКОГО НЕБА»



Одно из направлений деятельности компании «Русское небо» — производство светодиодных светильников и разработка программ энергосбережения в реализации световых проектов. О преимуществах светодиодных систем освещения и сотрудничества с компанией рассказывает генеральный директор Виталий Анатольевич ИОНОВ.

Светодиодные системы освещения, надежные и экономичные. Мир вокруг нас не стоит на месте, и вместе с ним меняются основные направления развития науки и исследований в области светотехники. Это не мода, а жизненная необходимость. Повсеместное применение светодиодных систем освещения особенно необходимо большим городам, где наступил технический предел ввода в строй дополнительных энергетических мощностей.

Прогресс и экология. В светотехнике устойчивое развитие окружающей среды связано с энергосбережением и сроком службы изделий. Все чаще поднимается вопрос проектирования «от истока к истоку», т. е. создания системы, которая не только эффективна, но и безотходна.

Ртутьсодержащие лампы требуют специальной утилизации, которая зачастую выполняется только на бумаге. Их огромное количество выбрасывается вместе с бытовыми отходами, и неизвестно, как посчитать экономический ущерб от загрязнения окружающей среды и ущерб, нанесенный здоровью людей.

Достоинства и недостатки светодиодных светильников. В светодиоде (LED), в отличие от других источников, электрический ток преобразуется непосредственно в световое излучение, с минимальными потерями. Светодиодный светильник механически прочен, и срок его службы может достигать 100 тысяч часов, что почти в 100 раз больше, чем у лампочки накаливания, и в 5–10 раз больше, чем у люминесцентной лампы. Рабочий температурный диапазон эксплуатации полупроводниковых источников света от -60 до +40 °С. И, наконец, LED не требует утилизации. Чем плох светодиодный светильник? Пока еще — ценой, но это временно.

Реальная экономия электроэнергии. Светотехнические изделия на базе полупроводниковых ламп позволяют добиться значительной экономии электроэнергии за счет высокого уровня светоотдачи при низкой потребляемой мощности.

Расчеты, проведенные по заказу муниципалитета г. Роли (США), показали, что экономия электроэнергии от реализации проекта по переходу города на светодиодное освещение, включая уличное освещение, освещение подземных гаражей, пешеходных переходов, архитектурной подсветки, составит около 40 процентов. Такая экономия пригодится любому городу.

Окупаемость вложений за 2–4 года. При замене традиционных светильников светодиодными лампами окупаемость происходит за счет экономии электроэнергии, снижения эксплуатационных расходов, а также отсутствия расходов на утилизацию.

Внедряя новые энергосберегающие технологии в первую очередь необходимо там, где возможен максимальный экономический эффект. Это объекты, требующие круглосуточного освещения: подземные переходы, производственные помещения, станции метро и т. п. В проекты новостроек необходимо уже на этапе проектирования закладывать светодиодные системы освещения, так мы сэкономим средства на модернизацию.

Светильники — долгожители. Срок службы светильника определяется качеством используемых светодиодов и параметрами других узлов конструкции. Применение современных материалов и электронных компонентов, правильно спроектированный драйвер и система охлаждения позволяют довести срок службы светильника до значения срока службы светодиодов. Это в зависимости от режимов работы может составлять 15–20 и даже 25 лет.

Что получает клиент компании «Русское небо»? Прежде всего экономии электроэнергии до 10 раз, упакованную в прочный и надежный корпус, и экологическую безопасность. Избавляется от стробоскопического эффекта, расходов на эксплуатацию и утилизацию. На продукцию действует гарантия 3 года, подтверждающая высокий уровень качества и надежность светотехнических решений. На производстве применяется система менеджмента качества, сертифицированная по стандарту ISO 9001.

Отличительной особенностью компании «Русское небо» в работе с клиентом является **создание проекта освещения.** Наши специалисты подберут оптимальные варианты светильников в соответствии с поставленными задачами. Даются рекомендации по установке с указанием высоты подвеса, угла наклона крепления светильника. Полученная трехмерная модель полностью соответствует объекту и создается индивидуально.

Основная цель проектирования — разработка решения для правильного и экономически выгодного освещения объекта. Благодаря созданию проекта можно увидеть, как будет выглядеть ваш объект, оценить уровень освещенности и яркости, подобрать необходимое распределение света в той или иной зоне. Кроме того, проводится расчет по экономии электроэнергии и срокам окупаемости проекта, что позволит принять обоснованное решение о сотрудничестве. **■**

Примеры разработанных и внедренных проектов можно увидеть на сайте WWW.LEDSTART.RU

ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ®
РУССКОЕ НЕБО

454126, г. Челябинск,
ул. Витебская, д. 4, оф. 434.
Тел.: (351) 261-81-09, 211-35-00.
E-mail: ionoff@list.ru

УДОБНО, НАДЕЖНО, ПРОСТО

НА ЭТИХ ПРИНЦИПАХ «ВТБ СТРАХОВАНИЕ» СТРОИТ РАБОТУ С КЛИЕНТАМИ.

Покупать квартиры или дома в кредит стало привычным делом. Однако ни один банк не выдаст ипотечный заем без страхования заложенного имущества, оберегающего обоих участников сделки от возможных рисков.

Как выбрать надежную страховую компанию, нам рассказал директор Челябинского филиала «ВТБ Страхование» Дмитрий ШАЛАМОВ.



— **Приобретая квартиру или иную недвижимость в кредит, мы не можем обезопасить себя от случаев повреждения или утраты имущества. Как не остаться в убытке, если вдруг произойдет непредвиденное?**

— Приобретение квартиры в ипотеку — серьезная финансовая ответственность. Важно быть уверенным, что если что-то случится, надежная страховая защита избавит вас и ваших близких от бремени кредита. Комплексное ипотечное страхование предусматривает защиту не только недвижимости, но и жизни и здоровья заемщика, а также титула — права собственности на квартиру.

Если имущество пострадает, например, в результате пожара, наличие соответствующего полиса позволит банку вернуть свои средства, а заемщику не выплачивать кредит за недвижимость, которой он фактически лишился. Если же окажется, что на квартиру претендуют другие люди, убытки в случае потери прав собственности компенсирует полис титульного страхования.

— **Что требуется непосредственно от клиента и какие условия ставит перед заемщиками ваша страховая компания?**

— Для заключения страхового договора необходим тот же пакет документов, который заемщик предоставляет в банк.

В большинстве случаев мы готовы собрать его сами, работая напрямую с банками. Медицинское освидетельствование не требуется, если страховая сумма не превышает 12,5 миллиона рублей. Если же заемщик — клиент банка ВТБ 24, тогда и вовсе никуда ходить не придется, ведь наша точка продаж располагается в здании банка. Кроме того, в рамках ипотечного страхования предусмотрены выгодные для клиента условия при частичном погашении кредита. При повреждении имущества мы выплатим сумму в размере действительных расходов на его восстановление. Кроме того, клиентам ВТБ 24 мы предоставляем 10-процентную скидку на добровольные виды страхования.

— **Клиент многое приобретает, заключив страховой договор, но ведь и затраты наверняка не менее существенны?**

— Величина страхового взноса индивидуальна, зависит от возраста и состояния здоровья заемщика, технического состояния приобретаемой недвижимости и количества предыдущих сделок с ней. В среднем тариф по ипотечному страхованию составляет 0,85 процента от страховой суммы. Были клиенты, для которых тариф по результатам оценки составил всего 0,4 процента, но были и такие, где величина тарифа была более 1,5 процента. Конкретная цена устанавливается после анализа пакета документов и анкетирования клиентов.

Например, если заемщиком является мужчина и его работа не связана с опасными видами деятельности, цена за первый год с учетом среднерыночных ставок по кредитам составит около 7000 рублей.

— **Может ли клиент застраховать имущество внутри квартиры, ведь его утрата не менее существенна?**

— Большинство банков при ипотечном кредитовании требует застраховать только конструктивные элементы: несущие и ненесущие конструкции квартиры без внутренней отделки и имущества. Но всем своим клиентам при заключении до-

говора ипотечного страхования мы предлагаем дополнительно застраховать отделку и имущество в квартире от возможных повреждений, в т. ч. вследствие ремонта, кражи, пожара, залива и т. д. Такое расширение покрытия обойдется в сумму от 450 до 3750 рублей в год, в зависимости от страховой суммы, выбранной клиентом.

Мы рекомендуем дополнительно застраховать и гражданскую ответственность. Ремонтные работы, неполадки с водопроводом, электричеством и газом в вашей квартире могут нанести ущерб имуществу и здоровью соседей. При наличии соответствующего полиса в случае форс-мажора мы удовлетворим их материальные претензии. Помимо этого наша компания может предложить и другие виды страхования, спектр которых достаточно широк.

— **Как правило банки сотрудничают с несколькими страховыми компаниями. Как не прогадать с выбором, на что следует ориентироваться?**

— При выборе страховой компании узнайте, кто ее собственник. Предпочтительно, чтобы это была солидная и надежная организация, желательно с государственным участием. Тогда можно быть уверенным, что страховщик в одночасье не пропадет с рынка. Кроме того, стоит обратить внимание на объемы деятельности компании и наличие у нее высоких рейтингов. Так, «ВТБ Страхование» входит в число лидеров банковского страхования и двадцатку крупнейших участников рынка, а наша надежность подтверждена рейтингами ведущих российских и международных агентств. **■**

ВТБ СТРАХОВАНИЕ

СК «ВТБ Страхование».

Офис продаж: 454080, г. Челябинск,
пр. Ленина, д. 83, оф. 401.
Тел.: (351) 265-55-20, 8-922-74-100-10.
Тел./факс (351) 265-67-12.
E-mail: chel@chel.vtbins.ru
www.vtbins.ru

ЧТЗ СТАНЕТ БАЗОВЫМ АКТИВОМ



В заводских стенах состоялась пресс-конференция нового руководителя Челябинского тракторного, в которой приняли участие ведущие СМИ Челябинской и Свердловской областей.

Генеральный директор ЧТЗ Семен Геннадьевич Млодик рассказал о планах, связанных с коренной модернизацией предприятия.

Промышленный исток

— Челябинский тракторный — это завод заводов, — отметил Семен Геннадьевич. — По крайней мере два предприятия, которые я возглавлял прежде, возникли именно благодаря ЧТЗ. Курганмашзавод стартовал с созданной в Челябинске моделью артыгача АТ-С, а потом выпускала разработанную на ЧТЗ БМП-1... И Чебоксарский завод промышленного тракторов построили специально под выпуск Т-330, спроектированного в СКБ Челябинского тракторного.

Почти 10 лет я был конкурентом ЧТЗ. Думаю, повезло, что достаточно длительное время оценивал завод со стороны. Теперь имею возможность увидеть ситуацию изнутри, попытаться сделать предприятие более эффективным и современным.

ЧТЗ станет базовым активом, с которого начнется вектор развития дивизиона тяжелого машиностроения корпорации «Уралвагонзавод», то, что за рубежом называют Heavy Machinery. К этой категории относится сельскохозяйственная техника, различная гражданская (нетранспортная), предназначенная для коммунальных служб, строителей и дорожников, энергетиков, добытчиков полезных ископаемых — от малогабаритных погрузчиков и мини-экскаваторов до мощных машин весом в 100 тонн.

Сегодня Уралвагонзавод — большая машиностроительная корпорация. В этом году объем реализации должен составить 150 миллиардов рублей. Это 76-я компания в мире по экспорту вооружений и крупнейшая по выпуску железнодорожных вагонов. Бизнес УВЗ сосредоточен в трех базовых дивизионах — специальной техники, железнодорожной и тяжелого машиностроения, главной площадкой для которого станет Челябинский тракторный.

На ЧТЗ полтора миллиона квадратных метров крытых площадей, это один из крупнейших машиностроительных заводов России. Мы планируем серьезные инвестиции в эту площадку — около 15 миллиардов рублей уже в ближайшие три года. И всего от 18 до 20 миллиардов в активы, связанные с нашим дивизионом.

Планируем начать на ЧТЗ выпуск целой гаммы небольших машин различно-

го назначения. В основном для работы в условиях мегаполисов, там, где плотная застройка не позволяет использовать крупную технику. Это погрузчики с бортовым поворотом, мини-экскаваторы. Машины довольно массовые, не очень дешевые, но крайне удобные.

Идеология ЧТЗ как ключевого узла дивизиона будет построена на новых проектах по выпуску машин, которые мы реализуем в течение трех лет. Работать они будут и следующие 15 лет. Планируем здесь также строительство новых сборочных производств.

Значительные инвестиции с конца нынешнего года пойдут на приобретение нового оборудования. Последняя существенная модернизация на ЧТЗ была в 70-х годах, и проблема, разумеется, отнюдь не в покупке отдельных станков или линий. Завод подошел к той черте, когда надо полностью модернизировать технологию производства. Для этого мы привлекаем целый ряд европейских компаний, в том числе Caterpillar. Будем проводить технический аудит, заниматься кооперацией, совместным проектированием, сборкой — всеми видами сотрудничества, которые возможны между машиностроительными компаниями.

Начинается волна новой индустриализации. Ее идеология требует максимального технического, технологического, конструкторского реинжиниринга компаний, которые в ней участвуют.

Наверное, это хорошо, что ЧТЗ сможет войти в новое десятилетие, перешагнув промежуточные этапы, которых было бы не миновать в условиях постепенной модернизации.

Ключевые задачи

— Какие структуры останутся в составе ЧТЗ, а какие выйдут из него? Что будет с омским «Трансмашем» и ишимбайским «Витязем»? Каких слияний и поглощений еще можно ожидать?

— Омский «Трансмаш», точнее, КБТМ (конструкторское бюро транспортного машиностроения), принадлежит Уралвагонзаводу. В советское время это был второй по мощности танковый завод в стране, выпускавший газотурбинные Т-80. Сегодня КБТМ работает

на площадке бывшего Омсктрансмаша и сейчас реализует проект по строительству вагонноборочного производства, поэтому в составе корпорации эта площадка, безусловно, останется. А вот в составе ЧТЗ и нашего дивизиона — нет: в Омске будет развиваться специальное и железнодорожное производство.

Ишимбайский завод, думаю, останется «дочкой» ЧТЗ. Вездеходы «Витязь» вполне вписываются в нашу продуктовую линейку, и, надеюсь, финансовое состояние этого предприятия позволит ему существовать внутри группы ЧТЗ. Остальные «дочки», бывшие составляющие самого Челябинского тракторного, тоже останутся. Технопарк «Тракторозаводский» должен взаимодействовать с разумными предпринимателями, поскольку перед нами вовсе не стоит задача оставить здесь только свой бизнес. Он будет основным, но мы создадим максимально комфортные условия для всех арендаторов. Хотя нужно понимать: ключевая позиция — не сдача площадей в аренду, а производство сложных машин.

Когда я говорю о слияниях и поглощениях, имею в виду, что наша корпорация планирует покупку профильных для нее бизнесов. Идут переговоры по этому поводу. Уралвагонзавод уже приобрел довольно известное предприятие во Франции, в Лилле, по изготовлению литья, поковок, тележек, запасных частей. Оно является поставщиком для 150 европейских фирм, включая крупнейшие компании, имеющие сборочное производство в Европе. Мы понимаем, что получение передовых технологий — либо кооперационные, либо лицензионные соглашения, но иногда компании приходится просто покупать...

— Когда и на какие проекты ЧТЗ в первую очередь пойдут инвестиции?

— Надеюсь, это произойдет уже в IV квартале нынешнего года. Я имею в виду проекты технического перевооружения — приобретение комплексов оборудования для создания новых технологий производства двигателей и инженерных машин.

— Будут ли в процессе модернизации создаваться новые рабочие места?

— Модернизация обычно не связана с увеличением числа рабочих мест, не с

их существенным сокращением. Я думаю, задача завода сейчас не в увольнениях и не в наборе людей. Главное — обучение и переобучение. На ЧТЗ очень хороший персонал. И дело не только в образовании и опыте заводчан — в некоем фокусировании сознания. Машиностроительный бизнес, техническая деятельность требуют особого типа ментальности. Объединение компетентных людей, такой ментальностью обладающих, позволит успешно войти в модернизацию. А это, повторяю, потребует существенного переобучения, что и является нашей задачей на последующие несколько лет. На заводе создается специальное направление по оптимизации бизнес-процессов, обучению, стимулированию изобретательской и рационализаторской деятельности.

— Какие задачи вы считаете для себя первоочередными? Что изменится на предприятии уже в этом году?

— Мои задачи как руководителя ничем не отличаются от задач других генеральных директоров. Уралвагонзавод — государственная, хотя и бизнес-ориентированная компания. Ключевая задача — в течение трех-четырёх лет выйти на высокую капитализацию, прозрачность и эффективность бизнеса. Такой вектор задан советом директоров корпорации во главе с заместителем министра промышленности и торговли Д.В. Мантуровым. Компания будет приватизирована. Во всяком случае, часть акций станет продаваться инвесторам.

Что изменится в этом году? Чудес не бывает. Наша задача — шаг за шагом все делать спокойно, последовательно, без шумовщины. Но, уверен, в ближайшие три года произойдет существенное изменение облика ЧТЗ. Тому будет способствовать новое оборудование, квалификация персонала, другие технологии производства и управления.

Caterpillar может стать партнером

— Как вы оцениваете перспективы сотрудничества с Caterpillar? Обсуждается ли вопрос о создании совместного предприятия?

— Это довольно сложная и неудобная форма сотрудничества, очень популярная в начале 90-х. Сегодня речь идет о лицензионном или кооперационном производстве техники. Именно эти вопросы обсуждались на встрече с одним из топ-менеджеров американской корпорации, курирующим работу филиалов в Восточном полушарии. Уточняются конкретные виды машин, которые мы будем выпускать совместно с партнерами из США. Договариваемся о производстве запчастей как для российских заводов Caterpillar, так и для его европейской площадки.



— Одним из соучредителей и собственников ООО «ЧТЗ — Уралтрак» является правительство области, владеющее 19 процентами акций. Планирует ли Уралвагонзавод выкупить их?

— Да, идут переговоры с руководством региона об условиях выкупа этого пакета акций.

— Что в результате такой сделки получит область: активы ЧТЗ, часть его территории?

— Выкуп этой доли будет производиться путем перечисления денег на счет правительства Челябинской области либо указанных им юридических лиц. Схема прозрачная, механизм открытый. Все будет сделано в соответствии с законодательством РФ.

Больше льгот или выше зарплата?

— Планируется ли обновление модельного ряда техники с маркой «ЧТЗ»?

— Конечно. Это обычная работа любой машиностроительной компании. Дивизион дорожно-строительной техники корпорации «Уралвагонзавод» в ближайшие три года должен достичь объема годовых продаж до 30–40 миллиардов рублей. Преимущественно к ЧТЗ речь идет о 13–15 миллиардах. Но в узких рамках существующих ниш производства и географии сбыта продукции этого не сделать. Ставится задача по расширению линейки выпускаемых машин и завоеванию новых рынков, в том числе за рубежом. Предполагается существенно увеличить объем экспортных поставок.

Бренд ЧТЗ хорошо известен и феноменально узнаваем. Надо только уметь напоминать о нем покупателям, поддерживать интерес к изделиям Челябинского тракторного завода, оперативно реагировать на предложения и даже капризы партнеров.

— Возможна передача части производства тракторов и экскаваторов с Уралвагонзавода на ЧТЗ?

— Головная площадка УВЗ на ближайшие три года загружена заказами. Свобо-

дых территорий практически нет, поэтому действительно рассматривается вопрос о передаче выпуска некоторых моделей инженерных машин из Нижнего Тагила на ЧТЗ.

— Останется ли в составе ЧТЗ моторное производство?

— Да. Оно сохранится как подразделение ЧТЗ и вместе с ним войдет в состав дивизиона дорожно-строительной техники корпорации «Уралвагонзавод». Нецелесообразно дробить единый моторостроительный комплекс на две части, одна из которых специализировалась бы на изготовлении тракторных двигателей, другая — танковых.

— На ЧТЗ сохранит свою силу коллективный договор? Предполагается увеличивать число социальных программ?

— Коллективный договор будет выполняться. Это наша обязанность. Я не вижу причин, которые бы заставили нас не принять во внимание столь важный для людей документ.

Расширение социальных программ — гораздо более сложная задача. Средства на их финансирование берутся из фонда заработной платы, и обеспечить равный доступ заводчан ко всем льготам не удастся. В любом большом коллективе есть прослойка людей, «специализирующихся» на их получении. Но есть и скромные сотрудники, никогда не пользующиеся дополнительными благами. Таким образом, нарушается принцип социальной справедливости. Поэтому мы должны посоветоваться с коллективом и выяснить, чего хотят люди: дешевых путевок в санаторий или достойной заработной платы, по уровню которой ЧТЗ сможет конкурировать с трубопрокатчиками, металлургами... Думаю, в 90 случаях из 100 заводчане проголосуют за повышение зарплаты и, конечно, сами смогут правильно распорядиться заработанными средствами.

Всеволод СМЕРНОВ,
Виктор ЛУНИН.

ТОВАРНЫЕ ЗНАКИ И ПАЛАТА ПО ПАТЕНТНЫМ СПОРАМ



В одном из предыдущих номеров журнала мы рассказывали о спорах, решаемых Палатой по патентным спорам (ППС) Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам, связанных с изобретениями и полезными моделями. Однако чаще всего нам приходится сталкиваться с ППС при разрешении споров, связанных с товарными знаками. Если регистрации нового товарного знака мешает зарегистрированный ранее товарный знак, то у заявителя иногда имеется возможность аннулировать «мешающий» товарный знак. Основания для этого могут быть разные.

Например, неиспользование правообладателем «мешающего» знака в отношении интересующих заявителя товаров и/или услуг в течение трех лет. В этом случае любое заинтересованное лицо может подать в ППС заявление с просьбой признать «мешающий» товарный знак недействительным.

Именно такая ситуация возникла при регистрации товарных знаков ЗАО «Урал-Омега» (г. Магнитогорск). Регистрации обозначений OMEGA и OMEGA мешали два действующих на территории РФ международных знака, принадлежащих известной швейцарской часовой фирме «OMEGA SA»:



Хотя эта фирма прославилась именно своими часами и до сегодняшнего дня практически не меняла профиль деятельности, товарные знаки были зарегистрированы в отношении всех существующих товаров и услуг. Представители фирмы на заседание коллегии не явились. Вопрос решался без них. Нами были представлены необходимые доказательства. Коллегия в составе трех специалистов палаты приняла решение признать товарные знаки швейцарской фирмы недействительными в отношении товаров 07 класса Международной классификации товаров и услуг (МКТУ).

Еще одна довольно распространенная ситуация: использование в «мешающем» товарном знаке фирменного наименования заявителя, который хотел бы зарегистрировать свой товарный знак. Если фирменное наименование было зарегистрировано ранее даты подачи заявки на регистрацию «мешающего» знака и потребитель рискует быть введенным

в заблуждение в отношении производителя товара, указанного в свидетельстве на товарный знак и производимого нашим заявителем, то товарный знак также может быть признан недействительным. С этой целью в ППС подается соответствующее возражение.

Примером может служить спор между ООО «Отель Виктория» (г. Челябинск) и ОАО «Гостиница «Украина» (г. Москва).

ООО «Отель Виктория», владеющее рядом гостиниц на территории Челябинской области, обратилось в центр интеллектуальной собственности Южно-Уральской торгово-промышленной палаты за специализированной помощью в связи с регистрацией своего товарного знака, представляющего собой комбинарованное обозначение со словесным элементом «VICTORIA»:



При проведении поиска был выявлен товарный знак ВИКТОРИЯ по заявке № 2006709908 с приоритетом от 18.04.2006, зарегистрированный в Государственном реестре товарных знаков и знаков обслуживания Российской Федерации 17.04.2008 за № 348235 в отношении услуг 43 класса МКТУ — гостиницы. Обладателем исключительного права на данный товарный знак являлось ОАО «Гостиница «Украина» (г. Москва).

Поскольку словесное обозначение «Виктория» является частью фирменного наименования ООО «Отель Виктория», официально зарегистрированного 21.07.2004 г., то есть ранее даты приоритета зарегистрированного товарного знака, и одним из основных направлений

деятельности ООО «Отель Виктория» являются гостиничные услуги, рестораны, кафе, т. е. услуги, однородные тем, для которых зарегистрирован товарный знак по свидетельству № 348235, в ППС было подано возражение против предоставления правовой охраны товарному знаку по свидетельству № 348235.

В результате рассмотрения возражения на заседании коллегии Палаты по патентным спорам возражение было удовлетворено и предоставление правовой охраны товарному знаку «ВИКТОРИЯ» по свидетельству № 348235 было признано недействительным полностью.

Заявитель же ООО «Отель Виктория» успешно зарегистрировал свой товарный знак, номер государственной регистрации 405601.

Таким образом, существуют способы, позволяющие изначально или в процессе процедуры рассмотрения заявки в Федеральном институте промышленной собственности устранить причины для отказа в регистрации товарного знака. Лучше всего до подачи заявки провести качественный поиск, с помощью которого можно выявить, есть ли в фонде зарегистрированных товарных знаков и заявленных на регистрацию обозначений тождественные или сходные до степени смешения товарные знаки. Если регистрации мешает какой-то товарный знак, то не стоит сразу отказываться от попытки зарегистрировать свое обозначение, а нужно продумать стратегию действий.

Помимо указанных выше вариантов существуют и другие возможности регистрации в спорных случаях. О них мы расскажем в следующих номерах.

Елена КРЕШНЯНСКАЯ,
патентный поверенный РФ.

СОЗДАЕТСЯ РЕГИОНАЛЬНЫЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ПО ВОПРОСАМ ИС

Торгово-промышленная палата Российской Федерации поддержала предложение Южно-Уральской торгово-промышленной палаты о создании регионального учебного центра по вопросам правовой охраны, защиты и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

О задачах центра рассказывает в интервью первый вице-президент, начальник управления экспертизы ЮУТПП Борис Васильевич ТОКАРЕВ.



— **Борис Васильевич, чем вызвана инициатива ЮУТПП по созданию регионального учебного центра?**

— Одним из приоритетных направлений деятельности системы ТПП РФ является перевод отечественной экономики на инновационный сценарий развития, что невозможно без активного участия палат в процессе создания, выявления, защиты и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Однако статистика работы палат Поволжского, Уральского и Сибирского федеральных округов в 2010 году показывает, что из 48 палат, находящихся в данном регионе, только 30 оказывают патентные услуги.

Для увеличения объемов и спектра оказываемых палатами патентных услуг было предложено создать на базе нашей палаты региональный (для Поволжья, Урала и Сибири) учебный центр по вопросам правовой охраны, защиты и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Выбор Челябинска объясняется тем, что ЮУТПП более восьми лет занимает лидирующее положение в системе ТПП РФ по данному направлению деятельности. Мы располагаем высококвалифицированными кадрами, в том числе двумя патентными поверенными, что позволяет нам оказывать более 20 видов патентных услуг, включая заграничное патентование.

Нашими специалистами в палате шестой год осуществляется обучение инженерно-технических работников и юристов по 40-часовой программе патентования. Достигнута договоренность с Челябинским госуниверситетом о привлечении экспертов ЮУТПП в качестве преподавателей по новой для университета специальности «Патентовед — специалист в области интеллектуальной собственности». Палата является опорной организацией Федерального института интеллектуальной собственности по Челябинской области. Мы имеем устойчи-

вые партнерские отношения с патентными поверенными ряда зарубежных стран.

Все это вселяет уверенность, что наши знания и опыт мы сможем успешно передать нашим коллегам из других палат.

— **Какое участие в создании и работе центра принимает ТПП России?**

— Поддержку в организации и деятельности данного учебного центра готовы предоставить профильные комитеты ТПП РФ. Так, комитет по интеллектуальной собственности ТПП РФ может оказать помощь по организационно-методическим вопросам, а также направлять специалистов в качестве преподавателей.

В соответствии с потребностями регионального учебного центра ТПП РФ может организовать на базе Российской государственной академии интеллектуальной собственности курсы повышения квалификации и профессиональной переподготовки. Кроме того, в рамках сотрудничества ТПП РФ с Всемирной организацией интеллектуальной собственности возможно направление южноуральских патентоведов в ВОИС, а также проведение международных обучающих семинаров на площадке Южно-Уральской торгово-промышленной палаты.

Ирина ЛЕВАНОВА.

ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕ ТОВАРНЫЙ ЗНАК!

Товарный знак — основа делового имиджа компании.

Государственная регистрация товарного знака позволяет:

- ✓ запрещать несанкционированное использование вашего товарного знака или сходного с ним до степени смешения обозначения;
- ✓ предоставлять право на использование товарного знака третьим лицам посредством заключения лицензионных договоров с получением денежного вознаграждения;
- ✓ защищать свои интересы при нарушении ваших исключительных прав на товарный знак недобросовестными конкурентами в государственных институтах власти;
- ✓ маркировать свои товары и услуги, рекламировать, предлагать к продаже;
- ✓ оценить товарный знак и внести в качестве вклада в уставный капитал.

На зарегистрированный товарный знак выдается свидетельство государственного образца, которое действует в течение 10 лет. Этот срок может многократно продлеваться.

Помните: чем раньше будет зарегистрирован товарный знак, тем больше у компании шансов добиться успеха и обезопасить свой бизнес.

ЮУТПП является опорной организацией Роспатента в УрФО и несколько лет занимает лидирующее место среди региональных торгово-промышленных палат по количеству оказанных патентных услуг.

Обращайтесь к профессионалам!

Центр интеллектуальной собственности ЮУТПП.
454080, г. Челябинск,
ул. Сони Кривой, 56, офис 402-403.
Тел./факс: (351) 264-78-22, 263-68-41.

«БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО»: НЕОБХОДИМОСТЬ И ОБЯЗАННОСТЬ



На Западе бережливое производство считается сегодня одной из наиболее перспективных моделей развития организации. В России же перспективы и актуальность бережливого производства вызывают сомнения. Как компаниям для начала серьезных перемен убедить сотрудников в необходимости изменений, добиться лучших результатов, рассказывает в интервью начальник центра делового образования Южно-Уральской торгово-промышленной палаты Елена Юрьевна СМЕРНОВА.

способов достижения целей. Маленькие шаги по стандартизации и устранению потерь день за днем приближают его к большому достижению.

— **Объясните, как «бережливые» системы позволяют достичь улучшений?**

— Метод бережливого производства заключается в создании визуального описания текущего состояния процесса, где видны создающие ценность этапы, а также большое количество присутствующих в каждой работе потерь. Затем планируются улучшения отдельных шагов и всего процесса, направленные на удовлетворение потребностей рынка и качественную работу на каждом из шагов процесса. Создается видение будущего состояния процесса, и начинаются запланированные изменения, в которых участвуют все сотрудники: и рабочие, и руководители.

Эти действия повторяются каждые шесть месяцев для того, чтобы процесс улучшений оставался непрерывным.

— **Помогает ли организации привлечение внешнего консультанта?**

— Стоит заострить внимание на том, что сам по себе консультант не может провести изменения, это задача организации. Консультант может обучить методам бережливого производства и помочь адаптировать их к уникальной культуре и процессам организации. Он должен направлять менеджеров и делиться опытом прохождения каждого шага на пути к бережливому производству, готовить внутренних экспертов, способных проводить изменения в организации. Такой человек должен сам обладать опытом проведения изменений в организации, и тогда совместная работа позволит избежать многих трудностей и быстрее добиться результатов.

Существует много способов повысить эффективность работы предприятия. Главное — выбрать эффективную стратегию. Мы будем рады помочь вам в этом. Приглашаем в ЦДО.

Бережливые технологии позволяют организации использовать огромный внутренний потенциал развития. Часто не требующие больших затрат изменения дают возможность выйти на качественно новый уровень. Главная сложность заключается в том, что новые принципы работы должны быть приняты большей частью коллектива, обязательно всеми руководителями, без этого в основном простые инструменты не будут работать. Поэтому построение бережливого предприятия — процесс длительный и кропотливый. Те, у кого хватает воли и терпения, выходят в результате на уровень компаний мирового класса, многие «сходят с дистанции» и получают только локальные улучшения. На вопрос о необходимости бережливого производства можно ответить словами Э. Деминга: «Вы не обязаны изменяться. Выживание не является обязанностью».

Центр делового образования
ЮУТПП.
Тел.: (351) 265-58-17, 265-50-80.
E-mail: cdo@uralreg.ru
www.cdo-chel.ru www.uralreg.ru

КАК ПРЕВРАТИТЬ СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ ИЗ МЕЧТЫ В РЕАЛЬНОСТЬ

На любом этапе жизни компании неизменно возникает «задача борьбы с затратами», а в учете затрат из года в год банально повторяется один вопрос: как правильно их посчитать?

Об этом в интервью нашему изданию рассказывает директор департамента управленческого консультирования АНО Уральский Консультационный Центр «ЮТЭК» Сергей Витальевич ТАРАСОВ.



— **Можно отметить неуклонный рост интереса руководителей предприятий к снижению затрат. Каков ваш подход к этой непростой задаче?**

— Оптимизация затрат — основа эффективной работы бизнеса. Успешные компании занимаются сокращением затрат постоянно. Грамотное сокращение затрат — большое искусство, ведь чрезмерное увлечение экономией не менее опасно, чем желание оставить все как есть. Спроектировать и построить автомобиль невозможно без знания законов физики. Также и в управлении предприятием, прежде чем «объявлять войну» затратам, необходимо знать ключевое правило снижения затрат: «Затраты надо не снижать, ими надо управлять».

Для этого необходимо выполнить минимум два условия: перевести задачи по управлению затратами в формат четких и понятных числовых показателей и согласовать их с другими целевыми финансовыми показателями, характеризующими результаты деятельности компании (прибыль, доходы, расходы и др.). Вот здесь и приходит на помощь методология функционально-стоимостного анализа (ФСА), которую мы широко применяем в своих консалтинговых проектах по повышению эффективности деятельности предприятий.

— **Чем отличается функционально-стоимостный анализ от традиционных методов?**

— ФСА-метод разработан как операционно-ориентированная альтернатива традиционному финансовому подходу, которая позволяет:

• предоставить информацию в форме, понятной для персонала предприя-

тия, непосредственно участвующего в бизнес-процессе;

• распределить накладные расходы в соответствии с детальным расчетом использования ресурсов процессами и их влиянием на себестоимость.

— **Что Вы можете предложить предприятиям, заинтересованным в снижении затрат?**

— На основе функционально-стоимостного анализа Уральский Консультационный Центр «ЮТЭК» предлагает предприятиям:

• определение и проведение общего анализа себестоимости бизнес-процессов (маркетинг, сбыт, производство и др.);

• определение и анализ основных, дополнительных и излишних функциональных затрат и мест их возникновения;

• сравнительный анализ альтернативных вариантов снижения затрат за счет упорядочения функций структурных подразделений предприятия и разграничения зон ответственности;

• анализ интегрированного улучшения результатов деятельности предприятия.

— **Какова методика использования ФСА-метода?**

— Наша методика включает три этапа. На первом этапе мы осуществляем анализ функций для определения возможностей повышения эффективности их выполнения. На втором — выявляем причины непроизводительных расходов и пути их устранения. И, наконец, на третьем этапе проводим мониторинг контрольных параметров и осуществляем корректировку отклонений.

Таким образом, мы даем возможность нашим клиентам принимать осоз-

нанные и целенаправленные решения о распределении ресурсов, основанные на понимании взаимосвязей функций, стоимостных объектов и факторов, объемов работ.

Более того, руководители предприятий получают информацию, необходимую для обоснования и принятия управленческих решений при применении таких концепций, как:

• «точно в срок» (Just-in-time) и Kanban;

• тотальное управление качеством (Total Quality Management);

• непрерывное улучшение (Kaizen);

• реинжиниринг бизнес-процессов (Business Process Reengineering).

За последние годы реализация проектов с использованием функционально-стоимостного анализа специалистами Уральского Консультационного Центра «ЮТЭК» позволила повысить эффективность деятельности многим производственным предприятиям, предприятиям жилищно-коммунального хозяйства и сферы услуг. ■

АНО «Уральский Консультационный Центр «ЮТЭК».
г. Челябинск, ул. Пушкина, 66а, 5-й эт.
Тел.: (351) 256-77-99, 239-53-22.
Факс (351) 265-28-50.
www.utec-ural.ru



УРАЛЬСКИЙ КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

Используйте эффективные технологии для вашего бизнеса!

РОЛЬ СТАРООБРЯДЧЕСТВА НА УРАЛЕ

При поддержке Южно-Уральской ТПП издан сборник «Старообрядчество как феномен русской культуры», в который включены статьи историков, краеведов, священнослужителей, искусствоведов. Автором одной из статей является кандидат юридических наук, научный сотрудник Института степи Уральского отделения Российской академии наук Алексей Геннадьевич ПАЛКИН.



Очень значительны были связи старообрядчества с ростом русского народного хозяйства, в частности, русской промышленности, причем технологически — самой прогрессивной, а в политическом и военном отношении — самой важной ее отрасли, с промышленностью горно-металлургической. Если в XVIII и в начале XIX века Россия стояла на первом месте в мире по производству железа и оказалась в значительной степени благодаря этому одной из самых сильных военных держав, то этому она была обязана уральской металлургии, в которой командующую роль играли старообрядцы-металлурги.

Как и на Севере, старая вера развивалась на Урале почти что одновременно с зарождением металлургической промышленности. Упорство и непримиримый фанатизм были отличительной чертой уральского и сибирского старообрядчества. Проникновению старой веры на Урал и в Западную Сибирь содействовали и пути сообщения, связывавшие главные центры старообрядчества в России с русскими новыми азиатскими владениями.

Помимо Севера центр России тоже дал Уралу и Сибири немало старообрядцев, которые двигались по Волге и Каме на восток к уральским заводам и дальше в Сибирь. Главным этапом на пути этой, уже не беспоповской, а поповской старообрядческой, эмиграции стал Керженец — попковский центр около Нижнего Новгорода.

Блестящие промышленники и финансисты Никита Демидов и его сын Акинф были твердыми последователями и приверженцами старой веры. Они широко открыли двери своих предприятий для старообрядцев, и коммерческое и техническое руководство их промышленной империей до середины XIX века было почти целиком в руках старообрядцев.

Невьянский завод, ставший в 1702 г. первым этапом демидовской экспансии на Урале, явился в то же время и первым центром старообрядческого движения в этом

районе. Из Невьянского завода старая вера перебросилась в 1721–1725 гг. на Выйский и Верхнетурский, а отсюда стала распространяться и на другие уральские заводы.

Акинфий Демидов успел проникнуть не только в правительственные и придворные круги, но и в местную знать, успешно защищал своих старообрядческих горнозаводчиков и технократов-металлургов и их подчиненных. Вместе с ним по этой линии старался и другой владелец уральских предприятий, представитель стариннейшей русской промышленной семьи барон Строганов, тоже вышедший из капиталистов-предпринимателей в русскую знать.

Не случайно новый центр уральской горной промышленности, названный Екатеринбургом, был основан всего лишь в нескольких верстах от скита Шарташ, старейшего религиозного центра уральского попковского старообрядчества, который сохранил свое влияние на весь Урал и в XIX веке.

Второй после Демидовых по влиянию на Урале горнопромышленной династией, которой принадлежали многие заводы в Красно-Уфимском уезде, были старообрядцы Осокины, в 1730 г. основавшие первый из своих заводов — Иргинский. Первый в горнопромышленной династии Осокиных, Петр, был тайным старообрядцем, сын же его Михаил официально объявил себя приверженцем старой веры.

На Урале распространителями старой веры являлись представители высшей заводской администрации, специалисты, мастера и вообще вольнонаемный, работавший по контрактам персонал. Основная масса простых, неквалифицированных рабочих состояла из крепостных крестьян, приведенных сюда из внутренней России своими владельцами или причисленных к казенным заводам по распоряжению правительства. Они переходили в старообрядчество уже под влиянием своей администрации.

В самые ранние годы развития горноуральской промышленности старая вера развивается здесь не снизу, как движение низших классов, а сверху, под давлением администрации заводов, и впервые здесь устанавливается принцип «чье предприятие, того и вера», который будет и в дальнейшем довольно часто определять характер роста старообрядчества на российских промышленных предприятиях.

И частные горнопромышленники того времени, и казна широко открывали двери заводских канцелярий и цехов старообрядцам — специалистам и администраторам. Рост уральских заводов в XVI–XVII веке был почти непрерывным, и нужда в специалистах в России того времени была не менее велика, чем и в начале XX века. С 1744 по 1754 гг. число «записных» старообрядцев, не считая «незаписных», боявшихся из-за преследований регистрироваться, а таковых было во много раз больше, чем «записных», только на Демидовских заводах выросло с 2732 до 4029 человек.

А ведь начиная с 1735 г. и до 1762 г. правительство и церковь не ослабляли своих усилий по искоренению старой веры, миссии для увещевания старообрядцев и попыток возвращения их в государственную церковь посылались на Урал одна за другой. Аресты продолжались. Одним из результатов преследования было еще большее обозление старообрядцев против церкви и правительства.

Положение резко меняется после 1762 года, когда манифесты Петра III и Екатерины II даровали старообрядцам свободу вероисповедания... Начинается новая эпоха жизни уральского старообрядчества, во время которой уже не только заводская администрация, но и городская старооб-

рядческая буржуазия начинают играть видную роль и в развитии края, и в росте старообрядческих общин.

Ревизор императорского правительства С.Д. Нечаев, посетивший в 1826 году, то есть в самом начале царствования императора Николая I, Уральский край, отмечал, что хозяйственная жизнь Урала и даже управление больших торговых городов этой важной горнопромышленной области находятся почти целиком в руках местных купцов-старообрядцев. За столетие существования горнопромышленного Урала и особенно за годы царствования Екатерины II и Александра I здесь успела создаться богатая, предприимчивая и упорная торгово-промышленная среда, состоявшая главным образом из старообрядцев-поповцев.

Верхушка старообрядческой «аристократии», ведущего слоя уральской буржуазии конца XVIII и начала XIX века, была тесно связана с предприятиями новых магнатов местной промышленности — знаменитого заводчика и купца Саввы Яковлева и его сына Петра, которые в течение последней трети XVIII века играли на Урале ту же роль, которую в первой половине века играли Демидовы.

На своих заводах Яковлев полагался в основном на старообрядцев, которые сделали его предприятия опорой старой веры. В 1767–1769 гг. он скупил ряд заводов, принадлежавших Демидовым. В 1779 году в яковлевской промышленной империи было 12 заводов, к которым сын Петр прибавляет еще один, тринадцатый. Центром старообрядчества на яковлевских заводах и основой его распространения по новым, построенным самим Саввой предприятиям стал бывший демидовский Верхненсетский завод, на котором люди старой веры твердо укрепились еще в 1716 г. Следующим по влиянию был Верхнейвинский завод.

Вслед за Яковлевым, уже в самом конце XVIII века, на Урале появляется и один из первых официальных старообрядцев-заводовладельцев — Иван Васильевич Расторгуев, богатейший купец, Вольский городской голова, зять знаменитого в конце XVIII века богатейшего дельца В.А. Злобина, первого петербургского старообрядца-миллионера, принятого в высшее общество и имевшего влияние даже в верхушках петербургской аристократии. Расторгуев скупил в начале

1800-х Каслинский, Кыштымский и Нязе-Петровский заводы и отсюда систематически распространял свое влияние в среднеуральской промышленной области. Около заводов Расторгуев организовал два старообрядческих монастыря: мужской на озере Сунгул и женский на озере Аншаба, которые вместе с другими монастырями, основанными старообрядцами-заводчиками, энергично действовали по распространению старой веры.

В свою очередь в конце XVIII и начале XIX века заведующие демидовскими заводами, особенно директор Ревдинского завода Любимов, давали всевозможную поддержку местным старообрядцам и даже притесняли новообрядцев, стараясь добиться их перехода в старую веру.

На заводах так называемой юговской группы, принадлежавших графу И.Г. Чернышеву, на заводах братьев Осокиных — Иргинском, Юговском, Бизьском и Курамшинском, на заводах Солодовниковых, Кнауфа и Губона — Нижне- и Верхнеуфалейских заводах — владельцы ценили и всячески оказывали помощь старообрядцам-технократам, которые стали почти что монополистами металлургической техники на Урале.

Новая эпоха в жизни екатеринбургских старообрядцев начинается тогда, когда во главе их становится Яким Меркурьевич Рязанов, проявивший большие организаторские способности. Рязанов был сыном старообрядческого священника Меркурия, бывшего до 1804 г. главой екатеринбургской поповской общины. Яким Меркурьевич оставался в течение четверти столетия во главе екатеринбургских старообрядцев, до 1838 г. был наиболее авторитетным деятелем старой веры на Урале.

Неудивительно, что, обладая сам недожизненными способностями и имея поддержку со стороны всего уральского старообрядчества, Рязанов создал колоссальную организацию, насчитывавшую 150 000 активных и жертвенных членомужчин в районах Екатеринбурга, Перми и даже Тобольска, всегда готовых поддержать своего руководителя. К его обществу к 1830 г. принадлежали без малого все заводы края, управляющими которых со всеми своими посеками были старообрядцы. Это были, в частности, Верхнейвинский, Каслинский, Кыштымский, Тагильский, Исетский, Невьянский, Ре-

жевский, Нязе-Петровский, Верхне- и Нижнеуфалейские заводы Губина и многие другие (главным образом к югу от Екатеринбурга).

Переход в старую веру был нередко переходом в крепкое, богатое, дружно спянное общество, дававшее среду, помощь, работу, связи, возможности кредита и отличные способы информации и сообщений.

П.И. Мельников после четверти столетия борьбы и знакомства со старообрядчеством пришел к довольно неожиданным для долголетнего гонителя старой веры мыслям: по его мнению, дальнейшее существование и успехи Российского государства целиком зависели от существования и распространения старообрядчества, в котором он видел единственную прочную консервативную силу, способную спасти Россию от внутренних потрясений.

К сожалению, император Николай I был не знаком и вряд ли, если бы и был знаком, мог бы согласиться с П.И. Мельниковым. Наставники беспоповцев и священники поповцев ссылались, общины лишались права легального существования и постепенно ликвидировались. Капиталисты-старообрядцы лишались своих предприятий, если не переходили в единоверие или прямо в господствующую новообрядческую церковь; управляющим, приказчикам-технократам и часто даже просто техникам из старообрядцев приходилось уходить с предприятий, в том числе и с уральских горных и металлургических заводов.

В 1850-х борьба была закончена победой над всеми значительными центрами старой веры. Уральская металлургия потеряла бесконечное количество своих технократов и специалистов. Несомненно, что этот разгром промышленных кадров сказался и на ведении Крымской войны, к началу которой ликвидация старообрядческих организаций была как раз завершена. Старая вера была страшно ослаблена, но не искоренена. Старообрядчество, несмотря на тяжелые потери и утраты важнейших позиций, продолжало жить, хотя и не так интенсивно.

Твердый дух, преданность вере, старым идеям и традициям, непреклонность в отстаивании своих убеждений уральские старообрядцы пронесли через три с половиной века. Многие из них до сих пор верны вере и идеалам своих предков.

НОВЫЕ ЧЛЕНЫ ЮУТПП

ООО «КАРБО Керамикс (Евразия)»

Член ТПП с 23.06.2011 г., рег. № 438-345.
Адрес: 456658, Челябинская обл., г. Копейск, Еткульский тракт, 11.
Тел./факс: (351) 247-20-30, 247-20-35, 247-20-36.
E-mail: Valery.Subbotin@carboceramics.com
www.carboceramics.com

Директор Субботин Валерий Владимирович.

Ответственный за работу с ЮУТПП
специалист отдела логистики Нагорных Ирина Дамировна.

Сфера деятельности:

- ♦ производство технических керамических изделий (пропанты);
- ♦ оптовая торговля изделиями из керамики и стекла;
- ♦ разработка проектов промышленных процессов и производств, относящихся к электротехнике, электронной технике, горному делу, химической технологии.

ИП Шумаков Павел Александрович Агентство недвижимости «ТрекИнвест»

Член ТПП с 23.06.2011 г., рег. № 438-347.
Адрес: 456317, Челябинская обл., г. Миасс, ул. Степана Разина, 6 - 124.
Тел./факс (3513) 52-04-31.

E-mail: pabelsh@mail.ru, novoselof@inbox.ru, www.trekinvest.ru

Ответственный за работу с ЮУТПП

руководитель Шумаков Павел Александрович.

Сфера деятельности:

- ♦ предоставление посреднических услуг при покупке-продаже недвижимого имущества;
- ♦ предоставление посреднических услуг при оценке недвижимого имущества;
- ♦ покупка и продажа собственного жилого недвижимого имущества;
- ♦ устройство покрытий зданий и сооружений;
- ♦ устройство покрытий полов и облицовка стен;
- ♦ чистка и уборка производственных и жилых помещений и оборудования;
- ♦ уборка территорий и аналогичная деятельность;
- ♦ производство общестроительных работ по возведению зданий.

ЗАО Торгово-промышленная компания «ПОЛАР»

Член ТПП с 23.06.2011 г., рег. № 438-349.
Адрес: 454084, г. Челябинск, пр. Победы, д. 168, оф. 423.
Тел./факс: (351) 791-47-88, 791-59-74.

E-mail: sales@polar.e7.ru

Директор Бессчетнов Валерий Михайлович.

Ответственный за работу с ЮУТПП

юрисконсульт Тодоров Валерий Николаевич.

Сфера деятельности:

- ♦ оптовая торговля изделиями медицинской техники и ортопедическими изделиями;
- ♦ оптовая торговля фармацевтическими и медицинскими товарами.

ООО «ПРОМЭЛЕКТРОСНАБ»

Член ТПП с 23.06.2011 г., рег. № 438-358.
Адрес: 454052, г. Челябинск, ул. Байкальская, д. 28, оф. 25.
Тел./факс (351) 235-95-54.
E-mail: tsctr@yandex.ru

Директор Кульнева Валентина Владимировна.

Ответственный за работу с ЮУТПП

финансовый директор Кульнев Вячеслав Александрович.

Сфера деятельности:

- ♦ оптовая торговля изделиями: машинами, приборами, оборудованием общепромышленного и специального назначения;
- ♦ оптовая торговля черными металлами в первичных формах.

ЗАО «Златоустовская оружейная фабрика»

Член ТПП с 28.06.2011 г., рег. № 438-020.
Адрес: 456207, Челябинская обл., г. Златоуст,

пл. III Интернационала, производственный корпус № 16.

Тел. (3513) 62-03-93.

Факс (3513) 62-03-09.

E-mail: zaozof@mail.ru

Ответственный за работу с ЮУТПП

генеральный директор Шило Игорь Витальевич.

Сфера деятельности:

- ♦ производство ножевых изделий (военно-морской кортик, кортик сувенирный, нож подарочный, шашка казачья, шашка казачья сувенирная);
- ♦ розничная торговля сувенирными изделиями.

ООО Производственно-Коммерческая Фирма «Верхнее Строение Путь»

Член ТПП с 30.06.2011 г., рег. № 438-144.
Адрес: 454021, г. Челябинск, ул. Чичерина, д. 30, к. 46.
Тел. (351) 235-47-90.

E-mail: tsctr@yandex.ru

Директор Рымарев Алексей Владимирович.

Ответственный за работу с ЮУТПП

менеджер Кульнев Вячеслав Александрович.

Сфера деятельности:

- ♦ оптовая торговля машинами, приборами, оборудованием общепромышленного и специального назначения;
- ♦ оптовая торговля черными металлами в первичных формах.

ООО «Поло Плюс»

Член ТПП с 05.07.2011 г., рег. № 438-145.
Адрес: 454048, г. Челябинск, ул. Елькина, 77а.
Тел.: (351) 260-51-27, 260-25-99.

Факс (351) 260-14-89.

E-mail: info@polo-plus.ru

Генеральный директор Тарло Анатолий Дмитриевич.

Ответственный за работу с ЮУТПП

начальник юридического отдела Политов Евгений Евгеньевич.

Сфера деятельности:

строительство зданий и сооружений.

ОАО «Новокаолиновый горно-обогатительный комбинат»

Член ТПП с 07.07.2011 г., рег. № 438-207.
Адрес: 457396, Челябинская обл., Карталинский район, пос. Новокаолиновый, ул. Заводская, 1.

Тел.: (351) 339-61-88, 339-62-35. Факс (351) 332-30-51.

E-mail: ngok41@mail.ru, www.caolingok.ru

И.о. генерального директора Грамов Владимир Маратович.

Ответственный за работу с ЮУТПП

зам. ген. директора по общим вопросам Матвеев Олег Владимирович.

Сфера деятельности:

- ♦ добыча глины и каолина;
- ♦ добыча камня для строительства.

ЗАО Производственное Объединение «Специальные Дорожные Машины» ПО «СпецДорМаш»

Член ТПП с 13.07.2011 г., рег. № 438-212.
Адрес: 454010, г. Челябинск, ул. Енисейская, 36.
Тел./факс: (351) 259-39-24, 259-39-26, 256-57-82.

E-mail: sdm25a@mail.ru

www.sdm25.ru

Генеральный директор Ступак Николай Константинович.

Ответственный за работу с ЮУТПП

менеджер Тернова Ольга Александровна.

Сфера деятельности:

- ♦ производство автогрейдеров тяжелого класса моделей: ГС2501, СДМ-25а;
- ♦ производство запасных частей для ДЗ-98;
- ♦ сервисное обслуживание автогрейдеров ГС-2501, СДМ-25а, ДЗ-98.

ДЕЛОВОЙ БЛОКНОТ

КОММЕРЧЕСКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Производственные услуги

Миасский завод экспериментального машиностроения предлагает свои услуги по обработке металлов и сплавов:

- ♦ Токарные, фрезерные, слесарные, сварочные (автомат, аргон) работы.
- ♦ Окрасочные работы: сушильная камера, порошковое полимерное покрытие.
- ♦ Резка, гибка, штамповка металла.
- ♦ Электромонтаж, сборка и испытание радиоэлектронной аппаратуры.

Производство или обработка продукции осуществляется по образцам, чертежам и эскизам заказчика. Возможна организация серийного производства, изготовление отдельных партий, а также выпуск экспериментальных образцов.

Для обсуждения вопросов размещения заказов на производстве компании МИЗЭМ обращаться по телефону 8 (3513) 24 13 27 и по электронной почте mizem@bk.ru

Адрес: РФ, Челябинская обл., г. Миасс, Тургорское шоссе, 13.

Вх. № 2469/11

ООО «МЦ-Гарант» изготовит модельную оснастку любой сложности и любых габаритов

ООО «МЦ-Гарант» имеет возможность изготовить и поставить в ваш адрес модельную оснастку любой сложности и любых габаритов.

Модельная оснастка изготавливается по технологии заказчика либо по технологии, разработанной технологами «МЦ-Гарант» и согласованной с заказчиком. Возможно изготовление оснастки по отливке без чертежа.

Модельная оснастка изготавливается высококвалифицированными модельщиками, имеющими многолетний опыт работы в модельных цехах.

Производство расположено на территории города Верхний Уфалей Челябинской области.

Индивидуальный подход к каждому заказчику. Низкая стоимость изготовления и короткие сроки.

Адрес: РФ, Челябинская обл., г. Верхний Уфалей, ул. Бабилова, д. 70а, кв. 41.

Тел. 8-908-82-60-078. Факс (35164) 248-15.

E-mail: mcgarant@mail.ru

www.mcgarant.ru

Вх. № 2499/11

Теплоизоляционные, кровельные материалы

ООО «ТСК-Челябинск» предлагает к продаже теплоизоляционные, кровельные материалы:

- ♦ Мягкая ДВП софтборд.
- ♦ УРСА, ТИСМА, КНАУФ.
- ♦ Маты прошивные, стеклоткань.
- ♦ Пенополистирол разных плотностей.
- ♦ Несъемная опалубка из пенополистирола.
- ♦ Фольма-холст, фольма-ткань.
- ♦ Вспененный полиэтилен НПЭ и ППЭ.
- ♦ Подложка под обои полифом.
- ♦ Фольга алюминиевая для бань, саун и каминов.
- ♦ Стеклопластики рулонные РСТ-250, РСТ-430.
- ♦ Сетки строительные: штукатурные, фасадные.
- ♦ Скотчи алюминиевые, металлизированные, полипропиленовые, влагостойкие и другие.

♦ Теплоизоляция для труб ППУ, ППС, Изодом, Энергофлекс, Стайнофлекс, К-Флекс.

♦ Кровельная система ОНДУЛИН, РУФЛЕКС.

♦ Системы утепления фасадов Классик, Церезит.

♦ Трубы гофрированные электротехнические, дренажные, канализационные.

Материалы отпускаются со склада в г. Челябинске, возможна доставка.

Адрес: РФ, 454085, г. Челябинск, пр. Ленина, 2к, оф. 314.

Тел.: (351) 255-57-52, 231-01-78, 775-70-14.

E-mail: tsk-chel@list.ru

www.tsk-chel.price74.ru

Вх. № 2548/11

Программные продукты в области охраны окружающей среды

Компания «СПИРИТ» является официальным дилером Фирмы «Интеграл» (г. Санкт-Петербург) по распространению программных продуктов серии «ЭКОЛОГ» на территории Челябинской области, предлагает программы серии «ЭКОЛОГ», которые решают самый широкий спектр задач в области экологии, это задачи, связанные с охраной воздушного бассейна, безопасным размещением отходов производства и потребления, и многое другое.

Более подробную информацию можно узнать на сайте Фирмы «Интеграл».

Адрес: РФ, 454021, г. Челябинск, ул. Молодогвардейцев, 37-б, офис 307.

Тел.: (351) 231-75-92, 231-21-27.

Факс (351) 740-41-02.

E-mail: vost@rambler.ru

Вх. № 2617/11

Центр трудовой адаптации осужденных ФКУ ИК-1 ищет инвестора для создания производства на свободных производственных площадях центра

Цех имеет сквозной проезд, в наличии подкрановые пути, располагает собственными подъездными ж/д путями. Размеры цеха: Ш-24 метра, В-12 метров, протяженность — 138 метров.

ФБУ ИК-1 ГУФСИН России по Челябинской области

Адрес: РФ, 456658, г. Копейск.

Тел. (351) 264-52-12.

www.fbuiк-1.ru

Вх. № 2742/11

Компания ИТК «ЭнергоСоюз» создана в 2009 г. в рамках реализации программы аутсорсинга службы главного энергетика ФГУП «Завод «Прибор».

Коллектив компании имеет многолетний опыт работы и состоит из высококвалифицированных работников.

Основные виды деятельности компании:

- ♦ монтаж и обслуживание систем отопления, водоснабжения и кондиционирования;
- ♦ выполнение электромонтажных работ;
- ♦ выполнение испытаний и измерений параметров электрооборудования и электроустановок;
- ♦ сантехнические работы;
- ♦ а также услуги промышленного аутсорсинга обслуживания зданий и оборудования.

Адрес: 454138, Комсомольский пр., 29.

Директор Лыс Борис Петрович.

Тел. (351) 741-83-83. Факс (351) 741-85-72.

E-mail: boris.lys@energounion74.ru

Зам. директора по теплотехническим вопросам
Баландин Владимир Константинович.
 Тел. (351) 741-84-51.
 E-mail: vladimir.balandin@energounion74.ru

Зам. директора по электротехническим вопросам
Циркин Андрей Евгеньевич.
 Тел. (351) 741-07-61.
 E-mail: andrey.tsirkin@energounion74.ru

КОММЕРЧЕСКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

Лакокрасочные материалы промышленного назначения

ООО НПФ «Мир красок», специализированное предприятие по поставкам лакокрасочных материалов промышленного назначения, предлагает полный спектр услуг по подбору, поставкам лакокрасочных материалов и контролю над применением ЛКМ на промышленных объектах:

- ◆ Нефтяное и нефтегазовое оборудование, буровые установки.
- ◆ Наружную и внутреннюю окраску трубопроводов.
- ◆ Железнодорожные вагоны.
- ◆ Дорожную разметку.
- ◆ Металлоконструкции и вагон-дома.
- ◆ Гидросооружения и водоканалы.
- ◆ Судостроение, защитные необрастающие покрытия.
- ◆ Мосты и мостовые конструкции.

Различные схемы покрытий с высоким сроком службы, цинксо-держакшие материалы, межоперационные грунты (шоппраймеры).

Все предлагаемые материалы соответствуют требованиям международного стандарта качества продукции ISO 9001 и требованиям стандарта охраны окружающей среды, здоровья человека и безопасности труда ISO 14001, имеют гигиенические сертификаты Минздрава РФ и разрешены для применения на территории РФ.

Адрес: РФ, 620149, г. Екатеринбург, ул. Академика Бардина, 2/1.
Тел. (343) 383-42-03.
www.npf-mk.ru

Вх. № 2487/11

Недвижимость в г. Екатеринбурге

Уральский инновационный коммерческий банк «Уралинкомбанк» сообщает о продаже объектов недвижимости в городе Екатеринбурге:

1. Нежилое помещение, расположенное адресу: г. Екатеринбург, ул. Пехотинцев, дом 3а на 1-м этаже 12-этажного дома с отдельной входной группой.

Общая площадь составляет 285,4 кв.м. Выделенная электрическая мощность 13,04 кВт. Удобный подъезд на парковку перед зданием. Удобная транспортная развязка, остановка общественного транспорта в 100 м. Возможность размещения вывесок, других рекламных носителей.

Помещение хорошо подходит для размещения торгового предприятия, офиса, банковского учреждения.

По современной классификации объект следует отнести к классу «С».

2. Офисное помещение, расположенное по адресу: г. Екатеринбург, Верх-Исетский бульвар, дом 7 (Бизнес-центр «Триумф») на 8 этаже 8-этажного здания.

Общая площадь составляет 124,3 кв.м. Удобные подъездные пути, имеется подземная автостоянка. Остановка общественного транспорта в 50 м, удобная транспортная развязка.

По современной классификации объект следует отнести к классу «В».

3. Офисное помещение, расположенное по адресу: пер. Красный, дом 7а, на 3-м этаже 25-этажного дома.

Общая площадь составляет 507,44 кв.м. Офис группы 5. Имеется подземная автостоянка.

4. Офисное помещение, расположенное по ул. Аппаратная, дом 3, отдельно стоящее трехэтажное здание. Общая площадь составляет 810,5 кв.м.

На земельный участок оформлено право долгосрочной аренды. На текущий момент готов пакет документов на осуществление выкупа земельного участка.

Месторасположение объекта характеризуется удобной транспортной развязкой Шефская — Аппаратная, оборудованной светофором и наличием в непосредственной близости ж/д тупика.

Условия оплаты:

1 вариант: возможна аренда помещения с последующим выкупом.

2 вариант: 100-процентная оплата.

Более полную информацию вы можете получить в уральском инновационном коммерческом банке «Уралинкомбанк».

Контактное лицо — Дмитрий Новоселов.

Адрес: г. Екатеринбург, ул. Сакко и Ванцетти, 47.
Тел.: (343) 382-10-74, (351) 211-14-15, 211-44-17.

E-mail: nda@uikb.ru
www.uikb.ru

Вх. № 2668/11

Ленточные пилы по дереву

ООО «Перспектива Плюс» предлагает ленточные пилы по дереву латвийской фирмы SIA «Unt-Service», основанной в 2004 году и оснащенной современным оборудованием, соответствующим стандартам ЕС. Конечными потребителями продукции являются деревообрабатывающие предприятия Латвии, Литвы, Польши и России.

В зависимости от твердости древесины компания предлагает использовать ленточные пилы HORNS (легирующая сталь для распила промерзшей, твердой и среднетвердой древесины, твердость полотна 45–47 HRC, твердость каленого лезвия 58–60 HRC) или CR (углеродистая сталь для распила мягкой и среднетвердой древесины). Твердость полотна 43–45 HRC, твердость каленого лезвия 53–55 HRC.

Вся продукция поставляется как в виде бухт длиной 100 м, так и сваренной в кольца любой длины.

Доступные деления (1=шаг зуба). t=22,2, ширина полотна = 32, 35, 38, 40 и 50 мм.

Пилы поставляются с различными видами обработки:

- ◆ неподготовленные;
- ◆ заточенные, разведенные;
- ◆ закаленные, заточенные, разведенные.

Величины разводки на сторону: 0,5 — 0,53 мм, высота лезвия 6,4 мм.

Адрес: РФ, г. Псков, ул. Советская, 15а, 2.

Тел. (8112) 72-21-20.

Факс (8112) 79-32-68.

E-mail: megafon@e-pskov.ru

Вх. № 2527/11

Продается земельный участок

¼ часть земельного участка (18,775 га), расположенного в живописном месте г. Курска.

Объект права: ¼ доля в праве общей долевой собственности.

Назначение: земли поселений.

Площадь: 75,1 гектара (три участка — 59 гектаров, 12 гектаров, 4 гектара).

Местоположение: г. Курск, в пойме реки Сейм.

Цена: 400 руб. за 1 кв.м. (возможен торг).

План, фото, видео земельного участка можно посмотреть на сайте land.k46.ru

С предложениями обращаться: Курская торгово-промышленная палата.

Контактное лицо Тарасов Сергей Владимирович.

Тел. (4712) 56-24-69.

E-mail: kcci@mail.ru

Skype: kursk-46

Вх. № 2625/11

Услуги печати полиграфической продукции

Типография «Циркон» предлагает услуги печати полиграфической продукции, изготовление различных видов изделий (форматы и размеры по выбору заказчика): газеты, книги, журналы, корпоративные издания, буклеты, каталоги, листовки, афиши, билеты, бланки, календари, ежедневники, дипломы, блокноты, зачетные книжки, куб-блоки, открытки, пропуска, удостоверения, флайеры, этикетки, брошюры.

Печать ролевая, листовая, полноцветная, черно-белая. Различные виды переплетов.

Типография оснащена оборудованием ведущих европейских и азиатских производителей в машиностроительной промышленности.

Адрес: РФ, Свердловская обл., г. Реж, ул. О. Кошевого, д.16.

Тел. (343-64) 33-327, 33-647.

E-mail: SoldatovaN@cirkon.ru

Вх. № 2614/11

Практический журнал для профессионалов страхового рынка

«Современные страховые технологии» предлагают новый аналитический журнал, он посвящен актуальным тенденциям страхового рынка, тем направлениям и практикам работы, которые способствуют успешному развитию бизнеса.

На страницах журнала можно найти:

- ◆ комментарии специалистов Росстрахнадзора по злободневным вопросам страхового бизнеса;
- ◆ исследования страхового рынка;
- ◆ результаты изучения потребительского мнения;
- ◆ обзор законодательства, имеющего отношение к страхованию;
- ◆ новости страховых компаний (продукты и результаты внедрения IT);
- ◆ современные практики рекрутинга;
- ◆ эффективные механизмы мотивации;
- ◆ методы проведения страховой экспертизы;
- ◆ оценку рисков;
- ◆ передовые технологии продаж.

Журнал выходит один раз в два месяца. Объем журнала не менее 104 страниц.

Чтобы узнать, как подписаться на журнал, позвоните по телефону 641-05-67, факс (499) 788-77-06 или смотрите раздел ПОДПИСКА на сайте.

Адрес: РФ, 115583, г. Москва, ул. Генерала Белова, 26.

E-mail: office@consult-cct.ru www.consult-cct.ru

Вх. № 2645/11

Организация конференций и презентаций!

Центр «Меркурий» при Сургутской ТПП на высшем уровне организует пресс-интервью, пресс-туры, брифинги, информационные компании и много других деловых мероприятий.

Специалисты профессионально организуют ваше мероприятие и создадут благоприятную атмосферу общения, а наш креативный подход, знание всех технологий маркетинговых коммуникаций сделают это событие запоминающимся и интересным для СМИ.

Мы всегда сможем предложить Вам большой выбор конференц-залов и выставочных площадок, на высшем уровне организуем фуршет, сделаем стильное оформление, организуем выступление популярных артистов — все это гарантирует успех вашей компании и будет иметь положительный резонанс как на партнеров, так и на ваших клиентов, что, безусловно, скажется на развитии вашего бизнеса!

Доверив такие сложные мероприятия, как организация презентаций и конференций, специалистам компании Центр «Меркурий» при Сургутской ТПП, Вы можете быть абсолютно уверены в том, что ваши события надолго запомнятся всем присутствующим и окажут положительное влияние на перспективу роста и развития вашего бизнеса!

Контактное лицо Ирина Владимировна.

Адрес: РФ, 628403, Тюменская обл., г. Сургут, ул. 30 лет Победы, 34а.

Тел.: (3462) 500-954, 50-16-01.

E-mail: rvc@stpp.surguttel.ru

www.tppsurgut.ru

Системы по очистке воды и комплектующие к ним

Компания ООО «Экосистемы» предлагает оборудование для очистки воды из импортных комплектующих от ведущих производителей США, Канады, Великобритании, Бельгии, Германии и Италии.

Компания предоставляет своим клиентам весь комплекс услуг по установке и обслуживанию систем очистки воды на объектах водоснабжения любой сложности: от простых бытовых фильтров для квартир до сложных систем, предназначенных для промышленной очистки воды и водоснабжения промышленных объектов. В данной области деятельности компания представлена четырьмя направлениями:

1. Системы очистки воды для квартир и комплектующие к ним.
 2. Системы очистки воды EMS для загородных домов и коттеджей.
 3. Автоматы очистки воды «Экомастер» для офисов.
 4. Оборудование для промышленной очистки воды торговой марки «ZauberKraft».
- Адрес: 428023, Чувашия, г. Чебоксары, ул. Гражданская, д. 109, офис 320.**
Тел.: (8352) 44-10-71, 48-16-91, 8 (902) 359-02-03.
Факс (8352) 34-05-99.
E-mail: brigadir06@list.ru
www.eslogic.ru

Вх. № 2785/11

Полигон инженерного предпринимательства предлагает сотрудничество с предприятиями, заинтересованными в решении инженерных и технических задач.

Лаборатория приглашает к сотрудничеству предприятия, заинтересованные в решении инженерных и технических задач. Методическая лаборатория «Полигон инженерного предпринимательства» является флагманом развития инженерного предпринимательства в Томской области. Опыт в области выстраивания взаимодействия изобретателей и предпринимателей.

Предложение:

1. Решение технических и организационных проблем.
2. Устранение нежелательных эффектов.
3. Анализ возможности снижения себестоимости продукции.
4. Прогноз развития продукта, отрасли, технологии и др.

Адрес: РФ, 634034, г. Томск, ул. Усова, 9/4, оф. 202.

Тел. (3822) 8-960-972-61-03.

E-mail: coba77@mail.ru

Вх. № 2874/11



**БАНК
УРАЛЛИГА**

Банк «УРАЛЛИГА» - БАНК НАШЕГО ГОРОДА

20 лет успеха и побед!



20 лет

г. Челябинск,
ул. Свободы, 83
тел. (351) 267-08-08
ул. 40 лет Победы, 29
тел. (351) 267-58-00
www.uralliga.ru