

БУДЬ В КУРСЕ!
АВАНТ
ПАРТНЕР

18+

www.avant-partner.ru



2

КТО ВОЗГЛАВИЛ КЕМЕРОВСКИЙ АЛЬФА-БАНК

3

ЗАЧЕМ «ЗАРЕЧНАЯ» КУПИЛА «АНЖЕРСКОЕ»

9

ЧТО ОЖИДАЕТ БИЗНЕС В НОВОМ ГОДУ

АКТУАЛЬНО

Похоже, Новокузнецк в ближайшие годы ожидает настоящий торговый бум – только-только прошла информация о том, что уже в этом году в городе может быть запущен крупнейший торгово-развлекательный центр Кузбасса «Сити-Молл», как стало известно о проекте едва ли не в два раза большем по площади – федеральный девелопер «РосЕвроДевелопмент» сообщил о намерении построить ТРЦ «Планета» стоимостью 7 млрд рублей.

Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» директор компании «РосЕвроДевелопмент» по маркетингу и рекламе **Кирилл Степанов**, ТРЦ будет располагаться на пересечении улицы ДОЗ и проспекта Строителей. Компания выступает в качестве девелопера-инвестора и генерального заказчика, впоследствии будет самостоятельно обслуживать объект.

Земельный участок площадью в 4 га находится у компании в собственности, в настоящее время идет процедура изменения его целевого назначения. Общая площадь ТРЦ составит 150 тыс. кв. метров, из них 80 тыс. кв. метров – торговая. Помимо объектов торговли в ТРЦ также планируются фуд-корт, ресторанный двор, детские развлекательные комплексы, кинотеатры и спортивные объекты. По информации Кирилла Степанова, проект ТРЦ уже готов, весной текущего года компания планирует приступить к строительству, открытие намечено на осень 2014 года. По данным Кирилла Степанова, новокузнецкий ТРЦ станет третьим торгово-развлекательным проектом компании – в 2007 году «Планета» была построена в Красноярске (сейчас идет строительство уже третьей очереди), в завершающей стадии строительство ТРЦ в Уфе. Среди объектов компании также бизнес-центр «Росевроплаза» в Новосибирске, логистический парк «Крёкшино» (Московская область) и логистический парк «НЛК-Химки».

Весной прошлого года ЗАО «Южкузбассстрой» продолжило строительство ТРЦ «Сити-Молл» между улицей Кирова и Кузнецкостроевским проспектом, начатое еще в 2008 году, но «замороженное» в кризис. Как сообщил «Авант-ПАРТНЕРу» начальник отдела подготовки строительства компании **Ирина Кузнецова**, общая площадь 4-этажного здания переменной этажности, состоящего из 9 блоков, составит 87 тыс. кв. метров, торговая площадь – 32 тыс. кв. метров. Количество парковочных мест на подземной и наземной парковках не менее громких проектов – по словам мэра, несколько крупных компаний также желают взять в аренду большие площади земли на территории Новокузнецка под строительство мегамаркетов.

При этом обеспеченность населения торговыми площадями в Новокузнецке, согласно данным городского управления по торговле и бытовым услугам, на начало 2012 года уже составляла 114,5%

НОВОКУЗНЕЦК ТОРГОВЫЙ

от норматива (норматив 643 кв. метров на 1 тыс. жителей), в том числе по непродовольственным товарам – 104,6%, по продовольственным – 136,8%. А к 2015 году, согласно прогнозу программы развития торговли на территории города, обеспеченность торговыми площадями составит уже 115,7% (744 кв. метров на 1 тыс. человек).

Тенденция к оживлению инвестиционной активности в отрасли, по данным муниципальных властей, наметилась в Новокузнецке в 2010 году – инвестиции частного капитала в торговлю за 2011 год составили 398,5 млн рублей, что на 30% превышает аналогичный показатель 2010 года. Пик роста инвестиций городские власти ожидают в 2014 год – согласно прогнозам, изложенным в программе развития торговли, они составят 700 млн рублей. Нетрудно предположить, что в случае успешной реализации заявленных проектов, фактические показатели могут существенно превысить прогнозные.

Ксения Сидорова

КУДА ДВИЖЕТСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Шестой год подряд Кемеровская область вводит по итогам года более 1 млн кв. метров жилья. В 2012 году – 1 млн 85 тыс. кв. метров. И если в последние годы поддержание миллиардной планки происходило в основном за счет размораживания докризисных проектов, то в 2012 году строительный рынок по-настоящему оживился и ознаменовался ростом числа строительных площадок, реализацией давно заявленных планов и появлением новых громких проектов. Не обошлось в сфере недвижимости и без резонансных кадровых перестановок.

ОТСТАВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ-2012

В июне «в связи с переходом на другую работу по семейным обстоятельствам» подал в отставку самый молодой в истории области заместитель губернатора по строительству **Антон Сибиль**, занимавший эту должность два года. Губернатор **Аман Тулеев** объявил ему благодарность «за плодотворную работу и большой личный вклад в развитие строительного комплекса Кузбасса» и назначил на эту должность **Максима Макина**. Максим Макин до этого проработал 1,5 года заместителем главы Кемерова по строительству, начальником управления городского развития.

Менее почтной была отставка в октябре председателя кемеровского комитета по управлению муниципальным имуществом (КУМИ), заместителя главы города **Юрия Кима**. Хотя формально он ушел с этого поста с формулировкой «по собственному желанию», уход был вызван крупным коррупционным скандалом – 8 октября по подозрению в получении взятки был задержан начальник отдела предпринимательской работы КУМИ **Ян Меркулов**. Городской КУМИ после Юрия Кима возглавила **Ольга Казаченко**.

В ПОМОЩЬ ИНВЕСТОРУ

В числе значимых событий 2012 года нельзя не отметить и завершение работы городов и районов

области над документами территориального планирования и градостроительного зонирования. В этих документах прописана перспектива развития всех муниципальных образований на ближайшие 25 лет, включая строительство социальных учреждений, объектов коммерческой недвижимости, дорог и жилых домов с учетом прогнозируемого прироста населения. По словам главного архитектора Кемеровской области **Николая Маркова**, наличие генеральных планов позволит региону участвовать в федеральных программах и проектах, что создаст условия для привлечения дополнительных инвестиций и позволит избежать ограничений в градостроительной деятельности.

Отныне информация о наличии свободных земельных участков под строительство стала открытой и доступной для застройщиков. За них больше не надо обращаться с запросами в муниципалитет, а значит, сокращается срок получения разрешающих документов на строительство.

Напомним, схема территориального планирования Кемеровской области была принята еще в конце 2009 года.

Окончание на стр. 4-5

МАГАЗИН «ИНТЕРЬЕР, ДИЗАЙН И ЭКЗОТИКА»

г. Кемерово
ул. Тухачевского, 2
тел.: 65-65-85

ПРЕСС-РЕЛИЗ

НОВЫЕ БИЗНЕС-РЕШЕНИЯ В
СТРОИТЕЛЬСТВЕ ПРЕДСТАВЛЯТ НА ВЫСТАВКЕ
«СТРОИТЕЛЬСТВО И АРХИТЕКТУРА – 2013»

XXI международная выставка «Строительство и архитектура» пройдет в Красноярске в МВЦ «Сибирь» с 22 по 25 января. Это ведущий строительный проект на территории Сибири и Дальнего Востока, который собирает на одной площадке лидеров строительной отрасли с новейшими разработками и предложениями для возведения, отдельки и эксплуатации зданий снаружи и внутри.

Выставка «Строительство и архитектура – 2013» – это точка отсчета бизнес-процессов в строительной отрасли России и деятельности коммерческих предприятий. На площадке выставки крупнейшие строительные компании заключают договоры на закупку и поставку оборудования на весь следующий год, налаживают бизнес-контакты и определяют тенденции предстоящего года.

Среди новинок этого года будут представлены польские высокотехнологичные автоматические угольные котельные и котлы, которые могут проработать до 12 дней, с возможностью автоматического розжига с помощью SMS, мощностью до 600 кВт, современные канадские технологии производства и монтажа стальных быстровозводимых зданий для промышленных, коммерческих и спортивных объектов, краски для теплоизоляции на поверхности любой формы, модульные напольные ПВХ и противопожарные покрытия, предназначенные для эксплуатации в жилых, коммерческих и общественных зданиях.

Также будут представлены решения защиты домов и промышленных строений от потери тепла, строительные материалы нового поколения на основе ультратонких кирпичных и порошковых бетонов, которые снижают вес стены, экономят 50% фундамента и сокращают сроки строительства.

Кроме того, специалисты презентуют технологии для строительства подземных паркингов и расскажут о быстрых и надежных технологиях в сфере подземного строительства, с помощью которых подземные части зданий сегодня строятся в Сочи и Краснодаре.

На выставочных стендах можно будет ознакомиться с широким ассортиментом стационарных и мобильных подъемников, а также лифтового оборудования для лиц с ограниченными возможностями.

Новинки тяжелой строительной спецтехники и оборудования в масштабной уличной экспозиции представят JCB, John Deere, Scania, Hyundai, Zoomlion, Daewoo, Toyota, BT, Tennant, Sennheiser, Группа ГАЗ, Четра, Челябинский механический завод, Bobcat, TerexFuchs, Terex, Venieri, ЧТЗ-Уraltrakt и др.

Строителям, инженерам, проектировщикам, архитекторам предложат большой выбор строительных и отделочных материалов от производителей, инженерное оборудование, инструменты, крепеж, стекло, фасады, радиаторы, ворота, автоматика.

Центральным событием деловой программы станет Архитектурно-строительный форум Сибири. В рамках форума обсудят современные подходы к организации городской среды, развитие малоэтажного строительства, комплексную застройку территорий и благоустройство города.

Сибирский фестиваль архитектуры включает в себя конкурс архитектурных проектов «Ордер воплощения», мастер-классы, презентации, семинары по вопросам архитектуры и градостроительства.

В 2013 году выставка «Строительство и архитектура» объединит более 350 экспонентов из 23 регионов России – лидеров в производстве оборудования, материалов и спецтехники, среди которых «Краусс-Системс», «Тепло-Арт Нева», «Нью Гранд», ХК «СИБЦЕМ», Холдинг «ИНСИ», «КОРРУС-Техник», «Тайко Термал Контрол», «Кнауф», «РОСМА», «ПЕНОПЛЭКС СПб», «РМ Вент», «Тимофеев Байкал» и другие. В крупицами строительных событий Сибири также будут представлены зарубежные компании из Канады, Польши, Швеции, Германии, Италии. Выставка займет три выставочных павильона общей площадью 10 500 кв. м.

Напомним, выставка «Строительство и архитектура» пройдет 22–25 января 2013 года в выставочном центре «Сибирь» (г. Красноярск, ул. Авиаторов, 19).

РЕКЛАМА В РЕГИОНАХ

6500
изданий

9500
конструкций

7700
промоутеров

1300
телеканалов

1000
радиостанций

**Реклама
Онлайн**

(383) 227-64-64
(495) 737-54-64

ВЫБЕРИ СВОЙ ГОРОД

www.reklama-online.ru

Одни из вариантов проекта аквапарка, который в ближайшие годы может быть построен в Кемерове

КУДА ДВИЖЕТСЯ

Окончание. Начало на стр. 1

КЕМЕРОВО СТАЛ ВЫШЕ

В прошлом году рынок жилой недвижимости Кемерова пополнился «небоскребами». Как сообщили «Авант-ПАРТНЕРу» в компании «СДС-Финанс», компания завершила строительство всех трёх 25-этажных домов, запланированных в составе жилого комплекса «Кемерово-Сити», в одну из этих высоток уже заселяются жители. Напомним, строительство первого в области жилого комплекса такой высотности – «СДС-Финанс» начал вдоль проспекта Притомского осенью 2008 года. Помимо трёх 25-этажных домов, монолитный комплекс включает и два 17-этажных дома. Всего же проект включает более 30 домов.

По мнению генерального директора агентства недвижимости «Рикон-Панаира» Натальи Корчугановой, застройщику вряд ли стоит рассчитывать на массовое желание потенциальных покупателей жить в домах такой этажности, но сам факт появления в столице Кузбасса таких домов эксперт считывает однозначно положительно: «25-этажные дома добавят красоты и современности нашему городу. Вообще, здания такой этажности – редкость за Уралом, а у нас они теперь есть, это радует».

Наталья Сергеевна Сычева, директор НО «Фонд развития жилищного строительства Кемеровской области»

Полнился бизнес-центром «Олимпик-Плаза». Помимо самого этого факта, «вес» события придет и то, что в определенном смысле это долгострой: строительные работы длились 3,5 года, до этого проект долго проходил различные согласования. «Безусловно, ввод в эксплуатацию «Олимпик-Плазы» уже сейчас обещает стать крупнейшим торгово-развлекательным центром в регионе – общая площадь 4-этажного здания переменной этажности составляет 87 тыс. кв. метров, из них 32 тыс. кв. метров – торговая площадь. Помимо торговых помещений, в «Сити-Молле» планируется каток, кинозалы и кафе. Напомним, до сих пор крупнейший в области торгово-развлекательный центр является кемеровский ТРЦ «Лапландия», реконструированный из мировых лидеров отельного



В конце 2012 года Кемеровский рынок офисной недвижимости пополнился бизнес-центром «Олимпик-Плаза»

полицейским участком «Солнечный-2». Тотки.

Таким образом, в наступившем году свои жилищные условия через Фонд смогут получить еще больше кузбасских семей, и это значит, что еще больше наших земляков отпразднуют новоселье в собственном комфортном жилье.

Кроме того, Фонд как застройщик в 2013 году начинает строительство 4 много квартирных панельных домов в Новокузнецке. Планируемый срок сдачи – 2014 год, общая площадь построенного в южной столице жилья составляет 26,3 тыс. кв. м.

Еще один кирпичный дом на 80 квартир планируется возвести в микрорайоне «Солнечный-2» в Тотки.

Таким образом, в наступившем году свои жилищные условия через Фонд смогут получить еще больше кузбасских семей, и это значит, что еще больше наших земляков отпразднуют новоселье в собственном комфортном жилье.

а также выход на финальную стадию строительства бизнес-центра «Маяк-Плаза» от компании «Промстрой» – это значимые события для рынка коммерческой недвижимости: впервые в Кемерове можно говорить о появлении офисной недвижимости класса «А», – отмечает Наталья Корчуганова. «Я не могу судить по отдельным и некоторым другим параметрам, но по заявленному застройщиками содержанию эти объекты действительно можно отнести к классу «А».

В ближайшие годы в Кемерове может быть построен аквапарк («А.-П.» писал об этом в №25 от 16.10.2012). Как сообщила в октябре на заседании горадминистративного совета при главе города представитель компании-инвестора ООО «Кузбасский водный центр»

АКВАПАРК

В ближайшие годы в Кемерове может быть построен аквапарк («А.-П.» писал об этом в №25 от 16.10.2012). Как сообщила в октябре на заседании горадминистративного совета при главе города представитель компании-инвестора ООО «Кузбасский водный центр»

Одни из вариантов проекта аквапарка, который в ближайшие годы может быть построен в Кемерове

чины проста – инвестор пошел по пути удешевления и взял готовый новосибирский проект. Где-то он был бы, возможно, и хороши, но сюда не подходит».

ОФИСЫ КЛАССА «А»

В конце 2012 года Кемеровский

чиня проста – инвестор пошел по пути удешевления и взял готовый новосибирский проект. Где-то он был бы, возможно, и хороши, но сюда не подходит».

«СИТИ-МОЛЛ»

В 2012 году был заявлен новый проект строительства коммерческой недвижимости класса «А», на этот раз в Новокузнецке («А.-П.» №29-30 от 27.11.2012). Речь идет о 17-этажном торговом-офисном центре на площадке недалеко от городской администрации, где несколько лет назад планировался отель Hilton. Зачастую проекта выступает ООО «ИСК «ТС групп»

«СИТИ-МОЛЛ»

Весной 2012 года ЗАО «Южкузбассстрой» возобновило строительство торгового центра между улицей Кирова и Кузнецкстроевским проспектом в Новокузнецке, начатом еще в 2008 году и «замороженным» в кризис. По словам Ирины Кузнецовой, начальника отдела подготовки строительства компании, ввод объекта в эксплуатацию запланирован на ноябрь 2013 года. «Сити-Молл» уже сейчас

обещает стать крупнейшим торгово-развлекательным центром в регионе – общая площадь 4-этажного здания переменной этажности составляет 87 тыс. кв. метров, из них 32 тыс. кв. метров – торговая площадь. Помимо торговых помещений, в «Сити-Молле» планируется каток, кинозалы и кафе. Напомним, до сих пор крупнейший в области торгово-развлекательный центр является кемеровский ТРЦ «Лапландия», реконструированный из мировых лидеров отельного

бизнеса и собственником бренда Park Inn. Отель будет представлять собой десятиэтажный гостиничный комплекс площадью 10 тыс. кв. метров, открытие запланировано на март 2014 года.

ТРАГЕДИЯ ГОДА

Подводя итоги 2012 года, нельзя обойти вниманием трагический случай, произошедший в начале сентября в Белово – во время ремонта кровли городского автовокзала обрушилась в зал ожидания. В результате один человек погиб, еще 13 пострадали. Как сообщили областные власти, весной 2013 года на месте старого отеля начнется строительство нового – проектная документация для него уже готова.

ПРИЕДУ ПРИБЫВАЕТСЯ

После шести лет попыток в Кузбассе наконец-то зашел крупнейший федеральный ритейлер ОАО «Лента» – в конце декабря гипермаркет компании с асортиментом 1 млрд рублей, управлять заведением будет компания Rezidor, один из мировых лидеров отельного

бизнеса и собственником бренда Park Inn. Отель будет представлять собой десятиэтажный гостиничный комплекс площадью 10 тыс. кв. метров, открытие запланировано на март 2014 года.

ПОСЛЕДНИЙ ДЕНЬ

На последний день БФК – один из признанных лидеров российского рынка свето-прозрачных конструкций.

Высокое качество комплекс-труящих, сборки и сервиса, автоматизация процессов, внедрение инновационных продуктов и технологий – главные слагаемые долгосрочного успеха компании.

Уже сейчас компания БФК вместе с постоянными партнерами, а их несколько десятков, сформировали портфель заказов до конца 2013 года. На корпоративном рынке Кузбасса в 2012 году было остеклено в общей сложности порядка 25 тысяч кв. метров, из которых 10 тысяч кв. метров в Кемерово и 15 тысяч кв. метров в Новокузнецке. В столице Кузбасса компания плодотворно сотрудничает с ООО «Строительная компания РемСтройТорг», ООО «КвартСтрой», ООО «Мостостроев», на Юге Кузбасса сложились партнерские отношения с таким крупным застройщиком, как ЗАО Строительная компания «Южкузбастстрой».

Компания БФК выполняет работы на многих интересных объектах, фор-

мирующих облики городов не только Сибирского Федерального округа, но и далее за его пределами. Следует отметить бизнес-центр «Сбербанк», гостиничный комплекс «Doubletree by Hilton» в Новосибирске, бизнес-центр по ул. Учебной, автодорога BMW и Концертный зал в Омске, автовокзал в Новокузнецке. В столице Кузбасса компания плодотворно сотрудничает с ООО «Строительная компания РемСтройТорг», ООО «КвартСтрой», ООО «Мостостроев», на Юге Кузбасса сложились партнерские отношения с таким крупным застройщиком, как ЗАО Строительная компания «Южкузбастстрой».

Сегодня компания пред-

лагает клиентам весь ком-

плекс работ по фасаду зда-

ния: окна, лоджии, ленточное

остекление, входные группы,

специальные и вневесенние фасады, а также крыши, купола, внутренние перегородки, межкомнатные двери, рольставни и гаражные ворота – что называется, из одних рук. Для застройщика комплексный подход очень удобен, так как договор на разные виды работ заключается с одной организацией. Тем более что в данном случае БФК берет на себя работы от расчетов и проектных решений до воплощения идеи в жизнь. К тому же, таких компаний, умеющих производить монтаж светопрозрачных конструкций, отвечающих самым грамотным проектным решениям, на рынке не так уж и много.

В компании применяется строгая

система контроля: входной контроль

сырья и комплектующих, операци-

онный контроль на всех этапах биз-

нес-процесса, выходной контроль и

периодические испытания готовой

продукции. Немногие компании в со-

стоянии столь системно заниматься

этим вопросом. БФК одна из немно-

гих, в условиях измены норматив-

ных актов в области строительства,

провела добровольную сертифи-

кацию собственной технологии мон-

тажа. Компания уверена в качестве

своей продукции и квалификации

монтажных бригад, именно поэтому

дает 10 лет гарантии не только на

продукцию и комплектующие, но

и на монтажные работы. Подобных

гарантий не может предложить ни

одна компания!

В компании применяется строгая

система контроля: входной контроль

МОРФОЛОГИЯ САЙТА

Коммерческие организации составляют постоянную и весьма значительную долю клиентов веб-студий, однако многие предприниматели высказывают сомнения в необходимости и эффективности Интернет-при существия. Между тем, с помощью сайтов, как показывает пример ряда кемеровских компаний, можно решать вполне конкретные деловые задачи.

МЕНЮ НА МОНИТОРЕ

Одним из динамично развивающихся в посткризисное время в Кемерово направлением бизнеса, которое было бы невозможно без активного использования Интернет-коммуникации, стали сервисы, предлагающие доставку готовой еды.

По словам **Вадима Хващевского**, директора ООО «Еда-Всегда» (eda-vsgeida.ru), бизнес-задачей сайта компании является продажа титула, истории заказа, введение различных рейтингов и обратной связи, а также новая стратегия продвижения в социальных сетях. «Цель – чтобы каждый посетитель, зашедший на сайт, стал нашим покупателем и сделал заказ быстро, удобно и выгодно!» – подчёркивает Вадим Хващевский.

Сайты конкурентов компании «Еда-Всегда», с которыми ознакомился «Авант-ПАРТНЕР», следуют общему для данной сферы принципу интерактивности и плавшаговости.

Кемеровский сайт доставки еды [kguru.ru](http://kfc.kguru.ru) в качестве первого шага для посетителя сайта предлагает выбрать или тип кухни, или один из восьми кемеровских ресторанов ЗАО «Компания «Сибторг». В дальнейшем посетитель получает возможность выбора из списка блюд с ценами. Заметным элементом, в котором содержится важнейшая для клиента фактическая информация, обновление личного кабинета посе-

тителя, история заказа, введение

различных рейтингов и обратной связи, а также новая стратегия продвижения в социальных сетях. «Цель – чтобы каждый посетитель, зашедший на сайт, стал нашим покупателем и сделал заказ быстро, удобно и выгодно!» – подчёркивает Вадим Хващевский.

Сайты конкурентов компании «Еда-Всегда», с которыми ознакомился «Авант-ПАРТНЕР», следуют общему для данной сферы принципу интерактивности и плавшаговости.

Кемеровский сайт доставки еды [kguru.ru](http://kfc.kguru.ru) в качестве первого

шага для посетителя сайта предлагает выбрать или тип кухни, или один из восьми кемеровских ресторанов ЗАО «Компания «Сибторг». В дальнейшем посетитель получает возможность выбора из списка блюд с ценами. Заметным элементом, в котором содержится важнейшая для клиента фактическая информация, обновление личного кабинета посе-

НЕМНОГО ТЕОРИИ

Интернет-сайт любой компании тесным образом интегрирован в её бизнес-процесс, поэтому, выбирая тип сайта, руководитель, прежде всего, должен хорошо представлять, кто и зачем будет наывать название компании в поисковике. Например, сайт-визитка предназначен для представления в интернете краткой информации о деятельности компании. Промо-сайт создаётся для рекламирования какого-то отдельного товара или услуги. Интернет-магазин – это торговая точка в Интернете, где посетитель может купить понравившийся ему товар, выбрав его из каталога. Имиджевый корпоративный портал нацелен на всестороннее информирование клиентов и партнёров о компании – её истории, текущих проектах, общественной деятельности и т.д. Внутренний корпоративный портал, напротив, предназначен в первую очередь для сотрудников компании – он предоставляет им необходимые новости и документы, обеспечивает внутрикорпоративную коммуникацию, особенно при наличии разветвлённой сети филиалов. На «передовой линии» бизнеса в Интернете находятся сайты, функции которых являются непосредственное продвижение товаров и услуг.

БЕЗ ПОМОЩИ МЕНЕДЖЕРА

Среди традиционных отраслей, которые одними из первых в Кузбассе обратили внимание на возможность онлайн-продажи бизнеса – компании, занимающиеся продажей компьютерной техники и программного обеспечения.

Как рассказывает **Маргарита Юдакова**, специалист по маркетингу ООО «Кузбасский компьютерный центр», с помощью

собственного сайта (www.kkc.ru) компания занимается продвижением своих продуктов и услуг. Сайт является рекламной и PR-площадкой компании, направленной на привлечение новых клиентов и бизнес-партнёров, а также на поддержание обратной связи с ними. «При создании нового сайта, который появился у «Кузбасского компьютерного центра» в ноябре 2012 года, основной задачей было привлечение корпоративных клиентов, повышение продаж, выделение нашего сайта на фоне конкурентов. Поэтому мы постарались сделать его максимально удобным для посетителей.

Понятный интерфейс, структура разделов и навигации позволяют посетителю сайта максимально быстро находить необходимую информацию», – говорит Маргарита Юдакова. По её словам, компания стремится к тому, чтобы клиенты – настоящие и потенциальные – могли получить максимум информации о деятельности компании без непосредственной помощи менеджера.

Для компьютерной фирмы вполне логичным является разви-

тие именно сетевого бизнеса, поэтому она не ограничивается имиджевой информацией, а оставляет сайту возможности для развития.

«В функционале

запланировано расширение сайта до уровня полноценного Интернет-магазина и создания каталога товаров на сайте. Каталог позволит пользователю ознакомиться непосредственно с предлагаемым ассортиментом. Подключение к нему даст возможность оформления заказа в режиме онлайн и позволит посетителю сайта

правлять запрос на приобретение интересующих его позиций без использования дополнительных средств коммуникации (это часто спрашивают иногородние заказчики), – рассказывает Маргарита Юдакова.

ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ РЕКЛАМОДАТЕЛЯ

Информирование клиентов о своей деятельности ставит во главу угла работы сайта и те компании, которые ориентированы на сектор b2b, в частности, рекламные агентства. По словам **Ларисы Базиловой**, управляющей директора ООО «Лунный свет», поскольку её компания специализируется в первую очередь на размещении наружной рекламы на собственных конструкциях, задача сайта (www.gatowonlight.ru) – дать базовую информацию о местоположении, особенностях и стоимости размещения рекламы.

«Было решено посредством сайта облегчить получение информации о нас для иногородних заказчиков и для маркетологов, разместив схемы установки экран-

ных и фотографии с описанием. Мы

рассчитываем на то, что базовой информации достаточно для принятия решения о контакте с нами для заинтересованных лиц. Для облегчения этого контакта вся адресная информация о нас расположена внизу на всех страницах сайта.

Получается в итоге, что сайт даёт поддержку реальным нашим менеджерам в работе, направляя поток заинтересованных лиц на офис, и в то же время менеджер офиса может всегда соглашаться на наличие подробной и детальной информации о нас на сайте при работе со звонками, когда есть ограничение по времени общения», – рассказывает Лариса Базилова. По её словам, дизайн и общая стилистика сайта сохраняются с 2007 года, однако содержание рубрик периодически обновляется, в том числе благодаря обратной связи с клиентами – главным образом теми, которые звонят по телефону, в том числе из других городов.

«Мы выкладываем на сайт ту

информацию, которую обычно обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую информацию, которая поможет сформировать доверие клиента. Например, это могут быть факты о компании, дипломы, медали, сертификаты, информация о гарантках и т.д. Доверие – это один из ключевых факторов успешной продажи, независимо от отрасли бизнеса.

«Мы выкладываем на сайт ту

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём-то. Единственная задача такого сайта – получать заявку, обслуживание или консультацию должны делать специалисты компании. Поэтому что всегда приятнее разговаривать с людьми, чем читать текст.

Очень важно на самом видном месте выделять такую

информацию, которую обычно

обычно думают о чём



НАТАЛЬЯ МИХАЙЛОВСКАЯ, ДИРЕКТОР КА «ПРОФИ»:

— Умение построить правильные коммуникации — одна из ключевых компетенций современного управленца, причём, здесь нельзя в какой-то момент остановиться и сказать себе: «Всё, я уже все умею», совершенствование идёт постоянно. Поэтому книги и публикации по этой тематике всегда для меня интересны.

Из последних прочитанных и запомнившихся — это, во-первых, «Саркастический маркетинг» Энди Серновец. Тем кто не читал, очень рекомендую! В процессе чтения, записала 24 идеи, которые надо срочно реализовывать (именно идеи!), эта книга явно стимулирует взглянуть на все свою коммуникацию с новой стороны. Очень толковый раздел, как работать с негативной информацией в Интернете (блоги, соцсети и т.д.), да, вообще, просто отличная книга. Даже хочу ей нашим постоянным «информационным спонсорам» подарить.

И второй, «Никогда не ешь в одиночку» Кейт Ферризи. Наконец, нацица, как называется то, что позволяет мне «не продавать» и делать это с удовольствием — славная книга. На самом деле, в ней целая жизненная философия, позволяющая выстраивать дружеские/партийские отношения, которые, в конечном счёте, влияют на успешность карьеры, бизнеса, да и в целом позволяют жить в согласии с собой.

КЕМЕРОВО: ЗРЕЛИЩА В ФЕВРАЛЕ



В рассуждении чего бы посмотреть в первые месяцы года обыкновенно наблюдается некоторое затишье, совершенно понятное после новогодних вакханалий.

Скажем, Музикальный театр Кузбасса аккурат перед праздниками выдал премьеру «Аленького цветочка» (музыкальная сказка Марка Самойлова в традиционных декорациях, зато с живым оркестром), и в феврале от него очередных свершений ждать затруднительно: все-таки полномасштабная музыкальная постановка, с балетом, хором и оркестром — дело чрезвычайно громоздкое.

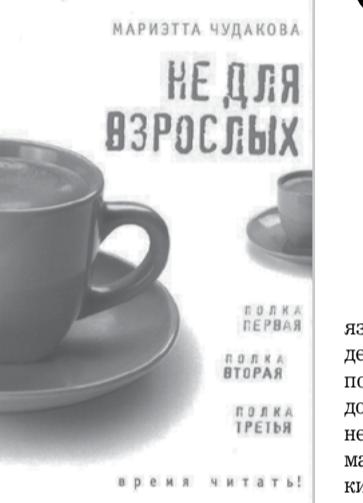
Обладра театр в ближайшее время обещает угостить нас новой версией чеховских «Трех сестер» в постановке того же автора — Дмитрия Петруна. Прежний спектакль, спровоцировавший критиков, изрядно обветшал, к тому же некоторые позиции действующих лиц потребовали замены: актеры уезжают, хвороют, переходят в иные возрастные категории. Петрун поступил радикально — не просто сделал необходимые вводы, но и сократил спектакль, длившийся три с лишним часа, почти вдвое, так что новая версия и впрямь должна зазвучать по-новому. Кроме того, по слухам, он планирует поставить в Кемеровской драме инсценировку знаменитой повести Павла Санаева «Похороните меня за плинтусом» (деспотическую монструозную бабушку, говорят, сыграет Светлана Царева). Но это проект не ближайшего будущего, по крайней мере, точно не февраль. Тем не менее, будем ждать с нетерпением, потому что с именем этого режиссера связаны многие весьма успешные постановки театра — кроме «Трех сестер», это и «Калигула», и «Боинг-бонг» и пр.

Зато в областном театре кукол в феврале выйдет наконец полноценная версия «Василисы Прекрасной» Дмитрия Вихренского и Александра Хромова. Пробная показывалась уже в декабре, но была технически несовершенной по болезни одного из авторов; но уже и тогда было понятно, что зрелище это будет одним из самых ярких театральных событий сезона. Во-первых, сложнейшая постановочная техника, восходящая к китайскому теневому театру с тысячелетними традициями. Во-вторых, разыгрывание постановников, увлекающих привычную сказку до самых мифологических истоков. Понятно, что славянская мифология дело темное и запутанное, письменных источников не осталось, все держится на реконструкциях, но поэтическая реконструкция театра выглядит весьма убедительной. В-третьих, это простая завораживающее зрелище, очень стильный и красочный спектакль, адресованный и детям, и взрослым.

В областном музее изобразительных искусств ныне работающие выставки продлятся аж до 10 марта. Напомним, это «Подарки вождям» из фондов московского Музея современной истории (бывший Музей революции), а также выставка из фондов московского же Музея Востока искусство Китая, Японии, Вьетнама, Таиланда, Лаоса и др.). На первой можно увидеть такие перлы, как, например, панно «Дружба народов» — подарок узбекского народа русскому народу в честь 300-летия воссоединения Украины с Россией. А также живописные похождения Иосифа Сталина и его соратников (Ворощилова, Молотова, Калинина, Микояна) в самых разных видах и позах — на официальном заседании политбюро, у постели больного Горького, на встрече с юными пионерами. А также палехские и холуйские лаковые шкатулочки. «Холуйские» в данном случае — не определение жанра, а место происхождения, до революции в селе Холуй работали артели иконописцев, в советское время они переключились на сюжеты панегирического направления, обслуживая коммунистическую религию.. Вторая выставка — тоже празднад для глаза, но совсем в ином роде. Китайский фарфор и традиционная живопись. Японская ксилография и мелкая пластика. Вьетнамские лубочные картинки (сюжеты типа «Мышиной свадьбы» и «Лягушачьей школы»). Бронза из Юго-Восточной Азии (самостийная традиция аж с 5-го тысячелетия до н. э.), восточная каллиграфия и прочие прелести. До Музея Востока и в Москве-то будучи, далеко не всякий доберется, найдутся более срочные дела. А тут всю эту роскошь нам, можно сказать, на дом привезли, так что спешите видеть.

А после 10 марта в КОМИИ планируют открыть выставку иконописи и церковной утвари из фондов Исторического музея, того самого, что на Красной площади. Но это еще не окончательные планы, тут пока много всяких «если». Юрий Юдин

САМЫЕ ГЛАВНЫЕ КНИГИ ДЕТСТВА



Мариэтта Чудакова, автор книги «Не для взрослых. Время читать!», вышедшей в издательстве «Время», научилась читать в пятилетнем возрасте. На счастье и на горе.

Языком, встретились мне как раз в детстве. В стационном сибирском поселке-леспромхозе удавалось доставать лучшие книги: работало несколько библиотек, почти у всех мальчишек были домашние книжки, многое вполне свободно приобреталось в книжном магазине. Мы в пятом классе умудрились в течение года держать в приспособленной для фотографии выгородке классную библиотеку, созданную из принесенных одноклассниками томиков. Был тетрадный каталог, журнал для выдачи книг с росписями: всё для взрослой библиотеки.

Одноклассники в первом классе переваривали Букварь, а Маша Чудакова сгорала на уроках от скучки, чтобы после их окончания ракетой лететь домой, где её дожидалась уютительный и толстенный «Гаинственный остров» Жюля Верна.

В книге «Не для взрослых. Время читать!» Чудакова — историк и исследователь творчества Михаила Булгакова, интересный детский писатель — обобщила, пополнившиеся детям публикации: «Полка первая», «Полка вторая», «Полка третья» — три полки с главными, лучшими, необходимыми книгами мировой литературы, которые необходимо обязательно прочесть до 16 лет. Перечитывать можно всю жизнь, но узнать до шестнадцатилетия — никак не позже: они либо прочитываются в отрочестве с 7 до 16 лет, либо никогда не вос требуются.

Чудаковские полки «НЕ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ» — автор выделяет это определение прописными буквами, но этим книгам, по большому счету, как и любые, все возрасты покорны.

Почему Чудакова настаивает на предлагаемых замечательных книгах? Потому, что плохая книга отнимает время у хороших.

С чувством nostalgie читал Марияту Чудакову, радуясь тому, что почти все книги, о которых она рассказывает прекрасным русским

Главный редактор Галина Красильникова.
Зам. гл. ред. Игорь Лавренков.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».

Издатель — 000 «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением.
Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛИ И ИЗДАТЕЛИ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru; **Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов.** При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗЫ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3 л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка — бесплатно. В розницу — цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Азия-принт», 650004, г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а.

БЛИЦОПРОС

Как часто вы посещаете бани и сауны?
Какими услугами при этом пользуетесь?



Сергей Никитенко, директор Ассоциации машиностроителей Кузбасса (НО АМК):

— Сауны не люблю, а бани посещаю каждую неделю. Но иногда ездим в баню, что находится на территории бывшей турбазы шахты «Лапиневская» в Журавлях (Люб. туриста). Там большой бассейн, просторная парная. Отапливается она не электричеством. Можно в снегу плаваться. В общем, настоящая русская баня. Обязательно пользуемся пихтовым маслом (его пары очень полезны для органов дыхания), пихтовым, бересклетовым и эвкалиптовым вениками. Используем различные настои для воды. После бани пьем травяные чаи с мёдом. По моему мнению, в городских банных не хватает услуг фито-кафе, массажистов, SPA-терапии, которую предлагаю сегодня в некоторых подобных заведениях, ни к чему. Полезнее пара с веником для организма ничего нет.



Римма Мирзаханова, фитнес-директор губернского универсального спортивного комплекса «Лазурный» (г. Кемерово):

— У меня нет возможности посещать бани или сауны с друзьями, по традиции, как в извес- твенном фильме. Для меня это обычная ежено- дельная процедура после плавания в бассейне, тренировки. Я посещаю бассейн Центра здоровья «Энергетик». Так и хожу в сауну. Это процедура особенно важна для людей, испытывающих физические, психические и эмоциональные нагрузки. Для таких заведений очень важно наличие холодного бассейна, услуг массажиста, фитобочки, обертывания для похудения и прочее.



Андрей Бобров, территориальный директор по СФО ОАО «СОГАЗ»:

— В Кемерово мы в бани практически не ходим. Предпочитаем в таких случаях загородные поездки. Например, очень хорошая, я бы даже сказал, душевная, баня в Плотникове у предпринимателя Александра Лобанова. Там хорошая природа, бересклетовая роща, озёра. Готовят прекрасный чай. Если нет времени на далекие поездки, посещаем бани в «Стрелковом клубе», иногда в PARK-HOTEL GRAAL. В «Граале» очень удобно, когда приезжают гости — парные процедуры по бизнесу. Они расположаются в гостинице и вместе с ними можно хорошо отдохнуть тут же, в парной. Для особо придирчивых потенциальных клиентов су-



Андрей Шахов, коммерческий директор ООО «Пивмаш-Н»:

— Только русская баня. Париться предпочитаю у одного индивидуального предпринимателя в частном секторе. Езжу к нему каждую неделю, предварительно записываясь по телефону. Летом там обустроен уличный бассейн, а зимой можно плавать в снегу. Жарче бани я не видел. После нее даже на пальцах ног капилляры выступают. Я перенюю любой пар, но такие яркие, как у него знаю в Кемерово только три, две — в частных домах у моих друзей. Хорошая общественная баня в оздоровительном комплексе «Бодрость» на проспекте Октябрьский. Неплохие номера на



Весенний. Сауны я не люблю. К тому же, будем реалистами, в плане гигиены сауны по определенным принципам уступают баням. Дополнительные услуги в таких заведениях считаю лишним. Это не для меня. Например, если нужен массаж, я обращаюсь к професси оналу. В банях и саунах они работают, как на конвейере и уже не так качественно. Единственное, при бане должно быть хорошее кафе, чтобы можно было попить на- стоящего чая, может быть даже немного выпить спиртного после парной.



Пасека находится в деревне Сосновый Острог Яшкинского района
Сбор 2012 года
Доставка по Кемерово бесплатно
Тел.: 58-34-76
Сот. тел.: 8-905-960-08-92
e-mail: rezniklarisa@yandex.ru



ПОШЛИ В БАНЮ!

Окончание. Начало на стр. 7

БАНИ БЫВАЮТ РАЗНЫЕ

По данным 2ГИС, на январь 2013 года в Кемерове работают около полуторы организаций, специализирующихся на услугах «бани/сауны». Фактически их больше, так как в этот список не вошли бани и сауны отдельных заведений спортивно-оздоровительного характера. К тому же, как сообщал «Авант-ПАРТНЕР», по данным 2ГИС, на январь 2013 года в Кемерове стояла средняя стоимость одного билета на потребительском рынке Кемеровской области на поимывку в бане, в общем зале на декабрь 2012 года составляла 119,99 рубля. В Кемерове — 194,8 рубля, в Новокузнецке — 100 рублей, в Прокопьевске — 50 рублей, в Йрге — 140 рублей.

Помимо Кемеровостата, средняя стоимость одного билета на поимывку в бане на потребительском рынке Кемеровской области на поимывку в бане, в общем зале на декабрь 2012 года составляла 119,99 рубля. В Кемерове — 194,8 рубля, в Новокузнецке — 100 рублей, в Прокопьевске — 50 рублей, в Йрге — 140 рублей.

По данным Кемеровостата, средняя стоимость одного билета на поимывку в бане на потребительском рынке Кемеровской области на поимывку в бане, в общем зале на декабрь 2012 года составляла 119,99 рубля. В Кемерове — 194,8 рубля, в Новокузнецке — 100 рублей, в Прокопьевске — 50 рублей, в Йрге — 140 рублей.

Помимо Кемеровостата, средняя стоимость одного билета на поимывку в бане на потребительском рынке Кемеровской области на поимывку в бане, в общем зале на декабрь 2012 года составляла 119,99 рубля. В Кемерове — 194,8 рубля, в Новокузнецке — 100 рублей, в Прокопьевске — 50 рублей, в Йрге — 140 рублей.

Помимо Кемеровостата, средняя стоимость одного билета на поимывку в бане на потребительском рынке Кемеровской области на поимывку в бане, в общем зале на декабрь 2012 года составляла 119,99 рубля. В Кемерове — 194,8 рубля, в Новокузнецке — 100 рублей, в Прокопьевске — 50 рублей, в Йрге — 140 рублей.

Помимо Кемеровостата, средняя стоимость одного билета на поимывку в бане на потребительском рынке Кемеровской области на поимывку в бане, в общем зале на декабрь 2012 года составляла 119,99 рубля. В Кемерове — 194,8 рубля, в Новокузнецке — 100 рублей, в Прокопьевске — 50 рублей, в Йрге — 140 рублей.

КПК ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
НПП КОТЕЛЬНО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ

- ПРОЕКТИРОВАНИЕ - ПРОИЗВОДСТВО - МОНТАЖ -

- ПУСКО - НАЛАДКА - РЕМОНТ - МОДЕРНИЗАЦИЯ -
ВОДОГРЕЙНЫЕ И ПАРОВЫЕ КОТЛЫ

БЛОЧНЫЕ КОТЕЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ

котельно-вспомогательное оборудование

ООО "НПП КОТЕЛЬНО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ"
АЛТАЙСКИЙ КРАЙ, г. БИЙСК, пер. ПРЯМОЙ 2 Г
 тел/факс: (3854) 350-878
 E-mail: kotelprom@mail.ru сайт: www.kotelprom.ru



Кемерово – 102,3; Новокузнецк – 103 (FM)

Оксана Черданцева, управляющий Кемеровским филиалом ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»:

– Сотрудничество с еженедельником «Аванта-ПАРТНЕР» дало Банку, прежде всего, мощную информационную поддержку. На его страницах мы знакомим читателей с новыми банковскими продуктами, отвечаем на вопросы о кредитовании и банковских вкладах, рассказываем об интересных событиях из жизни Банка, например, о ежегодном городском турнире по мини-футболу среди банковских и любительских команд Кемерова, организатором которого мы являемся. В 2012 году состоялся уже пятый такой турнир, и нам особенно приятно, что о юбилейной игре наши клиенты и партнёры, а также болельщики и просто зрители вновь узнали из традиционного репортажа «Аванта-ПАРТНЕРа».

Очень высоко оценивает Банк и возможности «Аванта» как открытой информационной площадки для деловой дискуссии с нашей потенциальной клиентской аудиторией. Уверены, каждое выступление на страницах еженедельника ещё больше сближает Банк с областным бизнес-сообществом, раскрывает потенциал будущего сотрудничества, настраивает на продолжение заочно начатого диалога.

Не сомневаемся, что в 2013 году наше сотрудничество с «Аванта-ПАРТНЕРОм» будет стать же плодотворным, ведь Банк растёт и развивается, а, значит, переди новые интересные продукты и новые темы для обсуждения!



Владимир Поликаров, заместитель генерального директора ЛК «Проминвест»:

– Мы сотрудничаем с «Аванта-ПАРТНЕРОм» давно. Являемся одновременно и читателями, и рекламодателями. Но я всегда вспоминаю такой случай. Это было в 2007 г. – уже пять лет назад. Мы тогда только начинали заниматься лизингом, нашу компанию, да и сам инструмент лизинга мало кто знал, тем не менее, мы развивались, в том числе за счёт рекламы в газете «Аванта». Конечно, в нашем бизнесе, в основном, результат приносят прямые продажи. Но однажды нам позвонили из одной геологоразведочной компании с юга Кузбасса, где на тот момент мы не работали ни с кем, и поинтересовались, возможно ли приобрести в лизинг бульдозер. Когда мы приехали к ним на разговор, я первым делом поинтересовался, откуда у них информация о нашей компании. В ответ директор показал мне газету «Аванта-ПАРТНЕР» с нашим рекламным модулем. Вот так неожиданно для нас мы при содействии газеты приобрели клиента, который впоследствии нас не подвёл. А также убедились в действенности рекламы в деловой прессе.



Ваши инвестиции в руках профессионалов

Приумножайте свои доходы,
используя современные
инвестиционные решения Alpari.

Структурированные продукты

Выберите максимальную защиту ваших вложений и потенциальную прибыль, превышающую стандартные проценты по вкладам. Базовые активы: 16 валютных пар, нефть, золото, серебро и др.

Инвестиционные фонды

Вкладывайте в международные финансовые рынки, выбрав любой из готовых инвестиционных портфелей: драгметаллы, фондовые индексы США, БРИКС, Форекс, энергетический и др.

ПАММ-портфели

Инвестируйте в торговлю опытных трейдеров и получите возможность зарабатывать на рынке Форекс, не торгуя самостоятельно. Три типа ПАММ-портфелей: Агрессивный, Сбалансированный, Консервативный.