

## Гидроакустика на 1,2 млрд

Таганрогский завод «Прибой», выпускающий гидроакустическую технику, запустил новое сборочно-монтажное производство, где будут применяться более совершенные технологии. Это позволит увеличить выручку завода на 70%, до 1,2 млрд руб. в 2012 году.

Как сообщил гендиректор ОАО «Таганрогский завод «Прибой» Анатолий Деркунский, площадь нового сборочного производства гидроакустической техники составляет 2 тыс. кв. м. Здесь развернуты работы по созданию нового поколения гидроакустических комплексов и систем. Объем инвестиций в техперевооружение предприятия в 2011 году составил 43,2 млн руб.

Гидроакустика получила широкое применение, поскольку звук является единственным возможным средством связи под водой. Ее используют для решения военных задач, морской навигации, рыбохозяйственной разведки, океанологических исследований, для тренировок по синхронному плаванию в бассейнах, для тренировки морских животных.

Основной объем производства «Прибой» — около 98% — составляет оборонная продукция. Основные заказчики — ОАО «Амурский судостроительный завод» и питерские ОАО «СЗ «Северная верфь», ОАО «Концерн «Океанприбор».

**43,2**  
МЛН РУБЛЕЙ — таков объем инвестиций в техперевооружение таганрогского завода «Прибой» в 2011 году.

— В 2012 году мы планируем рост продаж на 72,8% по сравнению с предыдущим годом, планируемый объем выручки — 1,2 млрд руб., — сообщил г-н Деркунский.

Как уточняют в компании, ожидаемый рост связан не только с увеличением количества заказов, но и с переносом части заказов с прошлого года.

По словам Анатолия Деркунского, с 2012 года «Прибой» также участвует в федеральной программе

развития гражданской морской техники, в соответствии с которой предприятию из федерального бюджета в этом году выделено 70 млн руб. Кроме того, основной акционер предприятия Концерн «Океанприбор» и Южный федеральный университет подготовили совместный проект по созданию высокотехнологичного серийного производства пьезоэлементов (используемых в качестве электро-механических преобразователей) с применением нанотехнологий. На эти цели из федерального бюджета выделена субсидия в размере 130 млн руб.

**Справка N.** ОАО «Таганрогский завод «Прибой» специализируется на разработке и серийном изготовлении гидроакустической техники. Продукцией предприятия оснащаются надводные корабли военно-морского флота, которые используют гидроакустические средства. Также компания осуществляет выпуск изделий из пластмасс, оборудование для агропромышленного комплекса, охладители для жидкостей. Основные акционеры — ОАО «Концерн «Океанприбор» (68,47%), Росимущество (31,53%).

МАРИНА ХЕЙГЕТЯ

## «Единство» построит ЖК эконом-класса

Концерн «Единство» начал реализацию нового проекта жилого комплекса экономкласса в Западном жилом массиве. Участок для его строительства находится на ул. Жмайлова, работы на нем планируется начать в мае. Первая очередь ЖК составит около 20 тыс. кв. м. Эксперты в целом положительно оценивают этот проект. По их словам, на рынке новостроек очень мало предложений экономкласса, особенно однокомнатных квартир. Инвестиции, согласно оценкам одного из участников рынка, могут составить около 740 млн руб.



Гендиректор концерна «Единство»

ВАЛЕНТИНА ПОЛЕВИЧЕНКО:

«Общая жилая площадь комплекса составит 19 тыс. кв. м, а размер самой маленькой однокомнатной квартиры — около 35 кв. м». Фото из архива N.

Как сообщила гендиректор концерна «Единство» Валентина Полевиченко, компания в мае планирует начать строительство жилого комплекса экономсегмента на ул. Жмайлова.

— Возведение ЖК на Жмайлова будет продолжением нашей работы в этом районе, — говорит г-жа Полевиченко. — В 2007-м мы уже сдали там один дом. Он расположится на участке, где последние 5 лет велось активное строительство и сложилась полноценная инфраструктура. В непосредственной близости находятся остановки общественного транспорта, школа, детский сад, рынок и супермаркеты.

Как рассказала Валентина Полевиченко, участок под строительство ЖК находится в собственности компании, его площадь — 2 га. ЖК будет построен двумя очередями, первая будет представлять собой дом из трех секций переменной этажности — по 12 и 16 этажей. Общая жилая площадь составит 19 тыс. кв. м, а размер самой маленькой однокомнатной квартиры — около 35 кв. м. Офисная часть займет около 300 кв. м. Проектирование завершено, сейчас ведется подготовка документов для получения разрешения на строительство. Предполагается, что срок возведения объекта составит 2 года.

— Мы планируем сотрудничать с банками по выдаче ипотечных кредитов нашим покупателям, — сообщила г-жа Полевиченко.

В «Единстве» пока отказались назвать объем инвестиций в проект

и предполагаемые цены. Однако в одном из рекламных изданий появилось объявление концерна о продаже квартир в доме на ул. Жмайлова. В отделе продаж «Единства», куда корреспондент N обратился как клиент, сообщили, что стоимость 1 кв. м сегодня составляет 36–38 тыс. руб. По словам сотрудников отдела продаж, уже сегодня возможно приобретение жилья по кооперативной схеме, после получения всей документации будут заключаться договоры долевого участия.

**Справка N.** Жилищный кооператив — это некоммерческая организация в форме потребительского кооператива, которая осуществляет за свой счет строительство или покупку жилья для обеспечения им своих членом. Право на квартиру наступает после покупки пая, его можно продавать, даже если еще нет разрешения на строительство.

По словам юриста, привлечение денежных средств граждан и юридических лиц для строительства многоквартирного жилого дома путем вступления в ЖК — законная схема, другое дело, что ею пользуются и недобросовестные застройщики.

— В первую очередь потенциальным покупателям необходимо обратить внимание на наличие правоустанавливающих документов на земельный участок, градостроительного плана земельного участка, проектной и иной разрешительной документации, которая должна быть оформлена именно на ЖК. На практике это требование очень редко соблюдается. Вследствие этого при возникновении спорной ситуации покупателю сложно доказать право на квартиру, — отмечает директор ООО «Статус» Евгения Кубанина.

По оценке гендиректора АН «Титул» Евгения Сосницкого, сегодня в Ростове мало строящихся жилых комплексов экономкласса.

— Как правило, если у застройщика готова вся проектная и разрешительная документация на дом и строительные работы проводятся по плану, его квартиры экономкласса пользуются спросом на всех стадиях строительства, — говорит эксперт. — Учитывая нынешние цены, проект «Единства» мог бы конкурировать с «Западными воротами» (Левенцовский район). Сегодня там нет в продаже однокомнатных квартир, но в последнее время они продавались по 50 тыс. рублей за кв. м.

Гендиректор компании «ЮИТ ДОН» Андрей Шумеев уверен, что сегодня квартиры в домах застройщиков, которым дольщики доверяют, пользуются спросом даже на начальном этапе строительства.

Как сообщил эксперт, себестоимость строительства дома «ЮИТ ДОНА» на ул. Стабильной (введен в апреле 2010-го и расположен примерно в том же районе, что и участок «Единства») составила около 37 тыс. руб. за кв. м. Исходя из этих цифр инвестиции «Единства» могут составить 740 млн руб.

МАРИНА ХЕЙГЕТЯ

## Мировая легенда в продажах — Майкл Бэнг снова посетит Ростов!

Европейское бизнес-сообщество считает его культовой фигурой. Его услышали и увидели более 50 тысяч менеджеров Европы, Америки и Азии. Он продавал туристические путевки и бриллианты, но остановил свой выбор на рынке консалтинговых услуг. И тут действительно преуспел. Знакомьтесь, один из самых эмоциональных бизнес-тренеров эффективных продаж, мессия позитива Майкл Бэнг.



— Какие проблемы характерны для управленцев продажами? И каковы пути их решения?

— Первая и большая сложность — это, конечно, мотивация сотрудников для того, чтобы они со страстью и с азартом отнеслись к своей работе, и это опять же связано с обучением и с хорошим управлением. Плюс к этому многие руководители сегодня, особенно в России, никогда не учились быть управленцами. Берем директора по продажам, а он никогда сам не знал техники продаж. И в этой ситуации, если у него уже заложены какие-то неверные стандарты, то он эти же неверные стандарты передает продавцам. Выходит, что слепой ведет слепого...

— Как сегодня удержат продавцов?

— Здесь ключевой момент состоит в обучении продавцам. Но в начале необходимо разбудить страсть к этой профессии, и это проблема. В России я встречаюсь с огромным количеством людей, которые работают продавцами, но делают это только потому, что им нужны работа и деньги. Такой продажник никогда не станет успешным. Должна быть страсть к этой работе, как и к любой

другой. Отсутствие гордости за профессию — это большая проблема для страны. И это первое, с чего нужно начинать при создании команды продавцов. С того, чтобы привить любовь, страсть к профессии продавца и воспитать гордость и уважение к продукту, который ты продаешь. Ну а затем уже — обучение.

Я считаю, что каждый человек может научиться продавать, но это зависит от того, что продавать и кому. В пассивных продажах клиенты приходят сами уже с потребностью что-то приобрести, продажник отвечает на вопросы, показывает и предоставляет право выбора. А в активных продажах продажнику надо быть похожим на охотника, он еще должен найти свою добычу.

— Майкл, назовите, пожалуйста, пять правил хорошего управленца продаж.

— Первое правило: хороший директор по продажам должен фокусироваться на том, чтобы достичь цели компании. У компании должна

быть цель — план. И это главное.

Второе правило: необходимо создать команду, потому что если не думать об этом как о футбольной команде, то вряд ли что-то получится. Это как Гус Хиддинг, который оказался в команде и хотел поднять российскую сборную.

Третье правило: это обучение, обучение и постоянное обучение. Продажники, как и спортсмены, должны все время тренироваться. Никогда нельзя стать лучшим человеком, всегда можно стать только чуть-чуть лучше.

Четвертое: любовь к своей команде, они должны быть как дети для вас. Действительно, необходимо заботиться о них, и если у них возникают проблемы, то эти проблемы очень скоро становятся и вашими проблемами. Помните, что люди чувствуют преданность и лояльность по отношению к себе.

Пятое правило: делать все возможное для того, чтобы команда стала успешной и чтобы каждый человек в команде был успешным в продажах. Это то же самое, что делает спортивный тренер. Он, конечно, хочет, чтобы футболисты были успешными, но важно, чтобы они способны были играть в гармонии. Так же и в команде продавцов. Можно сказать так: успешные люди создают успешные компании, а успешные компании создают успешных людей.

Журнал «Реальный бизнес»

**Семинар Майкла Бэнга**  
«Как правильно управлять продажами»  
состоится 27–28 марта 2012 года.  
Организатор —  
компания **BUSINESS FORWARD.**  
Звоните прямо сейчас:  
**8 (863) 256-86-46, 8961-310-14-14.**  
Количество мест ограничено! РЕКЛАМА

### БИЗНЕС-КАЛЕНДАРЬ РЕКЛАМА

ДАТА	ТЕМА	НАЗВАНИЕ	ФОРМА	АНОНС	ЦЕНА	МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ	ОРГАНИЗАТОР
13 марта	Финансовое планирование	Эффективное управление личными финансами	Семинар	Управлять своими деньгами можно по-разному: либо «как получится», либо используя инструменты, позволяющие делать это эффективно! Персональный финансовый план — это основной инструмент разумного управления своими деньгами и принятия финансовых решений.	Бесплатно	Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 104/32, оф. 54	Инвестиционная компания «БКС» <b>БКС</b> ФИНАНСОВАЯ ГРУППА

T: 219-01-11;  
www.bcs.ru