

National Business

журнал для руководителей нового поколения

**ДЕНИС
КУЛИШ**

Куда
инвестировать
в 2016 году

**НИКОЛАЙ
ЗВЯГИН**
Новый
поворот

**ЕВГЕНИЙ
РЫБОЧКИН**
Дополненная
реальность

**ВЛАДИМИР
БЕБЕХ**
Эмоциональный
бизнес

**Александр
САЛЬНИКОВ**

Заместитель председателя
Думы ХМАО – Югры
В БУДУЩЕЕ С ОПТИМИЗМОМ

**СВЕТЛАНА
СТОЦКАЯ**
Золотое
сердце



НОВЫЙ RANGE ROVER EVOQUE

СИЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР В ЭЛЕГАНТНОЙ ФОРМЕ



Новый Range Rover Evoque идеально подходит для города! Инновационная система InControl помогает водителю оставаться на связи с автомобилем, а выразительные светодиодные фары и обновленный дизайн позволяют новому Range Rover Evoque не затеряться в каменных джунглях. Но внешность – не главное. Оцените способности нового Range Rover Evoque на тест-драйве и вы поймете: за подчеркнуто элегантной внешностью скрывается сильный характер.

ВОСТОК МОТОРС ЮГРА
Сургут, Югорский тракт, 23
(3462) 311-011
landrover-ugra.ru

На правах рекламы. * За гранью обыденного. ** Гарантия распространяется на новые автомобили Land Rover, приобретенные у официальных дилеров. Состоит в бесплатном устранении недостатков деталей автомобиля, возникших вследствие производственного дефекта, при условии соблюдения правил эксплуатации автомобиля. Гарантийный период – 3 года или 100 000 км пробега (в зависимости от того, что наступит раньше). Есть ограничения. Полные условия гарантии на сайте landrover.ru.



ABOVE & BEYOND*



3 ГАРАНТИЯ
ГОДА ИЛИ 100 000 КМ ПРОБЕГА*

НАШ БИЗНЕС National Business

журнал для руководителей нового поколения

РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЖУРНАЛ • НОЯБРЬ-ДЕКАБРЬ | №3 | 2015

РЕДАКЦИЯ «НАШ БИЗНЕС-NATIONAL BUSINESS» в ХМАО-Югра:

Издатель: ООО НПЦ «ЮМАН»

Генеральный директор: **Маргарита Юрьевна Лупунчук**

Главный редактор: **Евгений В. Горбачев** (nb@avize.ru)

Технический редактор: Юрий А. Городищев (tech@avize.ru)

Литературный редактор: Ксения Кормаченко

Дизайн: Юрий Городищев, Владислав Церцис, Михаил Аронский, Иван Чуркин

Журналисты: Наталья Бармина, Денис Кулиш, Евгений Горбачев

Коммерческий отдел (г. Сургут): Алексей Терпугов, Алексей Федотов, Лариса Айгишева,

Анастасия Прокопьева, Наталья Жидкова, Юлия Нуртдинова, Алёна Маслова (reklama@avize.ru)

Фотографы: Арсений Балашов, Евгений Горбачев



Генеральный директор: Юрий Матвеев (dir@banzay.ru)

Заместитель директора по развитию: Олеся Кузьменко (region@banzay.ru)

Коммерческий директор: Евгений Михеев (miheev@banzay.ru)

Главный редактор ИД «Банзай»: Александр Викторович Василевский (sandro@banzay.ru)

Адрес редакции журнала «Наш Бизнес-National Business» в ХМАО-Югра:
ул. 30 лет Победы, 44/1, тел. (3462) 206-106

Журнал «Наш Бизнес-National Business» (Нашэнл Бизнес), учредитель ООО «ИД Банзай», г. Екатеринбург, пер. Автоматичи, 3, к. 1, оф. 347. Издатель ООО НПЦ «ЮМАН». Адрес издателя и редакции: г. Сургут, ул. 30 лет Победы, 44/1. Зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство ПИИ № ФС77-22778 от 30 декабря 2005 года. Издается в городах: Сургут (ХМАО-Югра) Екатеринбург, Калининград, Тюмень, Пермь, Нижний Новгород, Волгоград, Н.Тавил, Челябинск, Уфа, ЯНАО. Отпечатано в типографии: ООО ИПК «Лазурь», г. Екатеринбург, ул. Рябинына, 21, оф. 3, тел. (34364) 3-26-87. Заказ №1768. Совокупный тираж 64 000 экз. Тираж в ХМАО-Югра 8000 экземпляров. Дата выхода тиража из печати двадцать седьмого декабря 2015 г. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. При перепечатке материалов и использовании их в любой форме, в том числе и электронных СМИ, ссылка на NB обязательна. Все товары и услуги, рекламируемые в журнале, имеют необходимые лицензии и сертификаты.



Наше издание
представлено
в системе

www.reklama-online.ru

ПРИЕМ РЕКЛАМЫ 8 (3462) 206-106

- СУРГУТ (ХМАО-Югра), ул. 30 лет Победы, 44/1, тел. (3462) 206-106, e-mail: reklama@avize.ru
- Екатеринбург, ул. Уральская, 3, оф. 8, тел.: (343) 216-37-37 (38), e-mail: info@banzay.ru
- Пермь, Стахановская, 45, оф. 232, тел.: (342) 215-51-77, 215-51-52, 214-40-47, 214-40-39, e-mail: guryeva@banzay.perm.ru
- Тюмень, ул. Кирова, 40, оф. 507, РДС, тел./факс: (3452) 54-06-07, 54-06-08, 54-06-09, 54-06-10, 54-06-11, 54-06-12, e-mail: nb@grmd.ru
- Волгоград, пр. Ленина, 85, оф. 3, тел.: (8442) 49-96-33, 49-96-34, e-mail: nb_vlg@mail.ru
- Н.Новгород, ул. Инженерная, 3-36, тел.: (831) 419-78-63 e-mail: braun-media@yandex.ru
- Челябинск, ул. Сони Кривой, 55, тел. (351) 280-48-58, e-mail: shtinovaen@mail.ru
- Н.Тавил, ул. Газетная, 81, оф. 400, тел. (3435) 46-29-86, 37-78-79, e-mail: aida_nt@mail.ru
- Уфа, ул. Коммунистическая, 128/4, тел.: (347) 273-47-39, 273-13-78, e-mail: banzayufa@mail.ru
- ЯНАО, г. Новый Уренгой, ул. Набережная, 44Д, тел./факс: 7 (3494) 926-009, e-mail: asp@sigma-ktv.ru
- Калининград, ул. Яблочная, 14, тел.: (4012) 693-233, 900-139, e-mail: banzay39@bk.ru



Уходящий год мы будем вспоминать долго. Валютные и нефтяные «качели», крутой изгиб турецкого и египетского векторов летнего отдыха россиян, укрепление межгосударственных отношений с Францией и дальнейшее развитие экономического сотрудничества с Китаем. Санкции против «нас» и санкции против «них». И это не самый полный перечень того, чем запомнится нам 2015. «Подарки» минувшего года, и довольно неоднозначные, нам еще предстоит осознать и принять.

Но в каждой данности мы можем найти несоизмеримо больше положительного, достаточно только посмотреть на любое событие широко раскрытыми глазами оптимиста. Судите сами: в этом году мы решили больше рассчитывать на себя. Мы готовы учиться новому и обращаться к накопленному опыту. Мы умело лавируем между волнами экономического кризиса и несмотря ни на что запускаем новые проекты, открываем микрорайоны, торговые центры, дороги и закладываем фундамент будущих достижений.

Наступающий 2016 год будет лучше, потому что мы больше ни на кого не надеемся и готовы творить свою судьбу своими руками. Пожелаем всем нам удачи, ведь она нам понадобится.

Евгений Горбачев,
главный редактор журнала
National Business ХМАО-Югра

БЕЗОПАСНЫЙ ДВОР



ВНИМАНИЕ!

ВЕДЕТСЯ ЗАПИСЬ И ВИДЕО
НАБЛЮДЕНИЕ ДВОРА

предоставлено

ТЕЛЕ 
 *ПЛЮС*

Смотри онлайн через
электронный справочник



Вектор



стр. 86

**ВЛАДИМИР
БЕБЕХ****ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ
БИЗНЕС****С ЧУВСТВОМ
СТИЛЯ****АЛЕКСАНДР
ВАСИЛЬЕВ**

стр. 98



ТЕМА НОМЕРА ОБРАЗОВАНИЕ КАК БИЗНЕС

В СУРГУТЕ

стр. 58

**НИКОЛАЙ
ЗВЯГИН**
**НОВЫЙ
ПОВОРОТ**

стр. 34

**ДЕНИС
КУЛИШ**
**КУДА ИНВЕСТИРОВАТЬ
В 2016 ГОДУ?**

стр. 30

**ЕКАТЕРИНА
КАТАЕВА**
**СУРГУТИНТЕРНОВОСТИ:
25 ЛЕТ В ЭФИРЕ****ИДЕЯ**

стр. 70

**АНТОН
ДУНАЕВ:**
**ИННОВАЦИИ
ОБЯЗАТЕЛЬНЫ**

стр. 72

**ВАЛЕРИЙ
ДОБРИН:**
**БУДУЩЕЕ
МОБИЛЬНО**

стр. 74

**ЖАННА
ДОБРЫНИНА:**
**ДОРОЖЕ
ДЕНЕГ**

БЫТЬ
ПЕРВЫМ

ВАСИЛИЙ
БАХИЛОВ

стр. 84



стр. 20

CATERPILLAR
ОТКРЫТИЕ
ГОДА



стр. 10



АЛЕКСАНДР САЛЬНИКОВ
В БУДУЩЕЕ С ОПТИМИЗМОМ

стр. 24

ЗАПЛАТИ
И УНОСИ
METRO
CASH&CARRY
ТОРЖЕСТВЕННОЕ
ОТКРЫТИЕ
ТОРГОВОГО ЦЕНТРА
METRO В СУРГУТЕ

стр. 90

ВРЕМЯ
МЕЧТАТЬ

«ТОЙОТА СУРГУТ ЮГ»
ПОЗНАКОМИЛ
СУРГУТЯН С НОВЫМИ
МОДЕЛЯМИ LAND
CRUISER И RAV4
И ПРОВЕЛ НОЧЬ
РАСПРОДАЖ

БЕЗ
ГРАНИЦ



стр. 76

ДАРЬЯ
ГАВРИКОВА:
СВОИ СРЕДИ
СВОИХ



стр. 80

ЕКАТЕРИНА
МИНГАЛЕЕВА:
ПОНИМАЮ
И ГОВОРЮ



стр. 102

СВЕТЛАНА
СТОЦКАЯ:
ЗОЛОТОЕ
СЕРДЦЕ

NATIONAL BUSINESS СОДЕРЖАНИЕ – 11–12/15



15-я Международная выставка звукового, светового и сценического оборудования, организации развлекательных мероприятий Prolight + Sound 2016



11-я Международная выставка транспортной техники и логистики InnoTrans 2016



56-я Международная выставка потребительской электроники и бытовой техники IFA 2016



35-я Международная выставка сборочных и обрабатывающих технологий Motek 2016

БИЗНЕС-МЕРОПРИЯТИЯ

Наша подборка ближайших бизнес-мероприятий полезна не только возможным посетителям, но и потенциальным экспонентам: специально для них National Business указывает даты окончания регистрации участников.

ЭКСПОНЕНТАМ

**5–8
апреля**

15-я Международная выставка звукового, светового и сценического оборудования, организации развлекательных мероприятий Prolight + Sound 2016
Германия, Франкфурт, MesseGelände
Окончание регистрации – 31 января

Крупнейшая выставка технологий коммуникаций и организации зрелищных мероприятий, Prolight + Sound ежегодно укрепляет свои позиции ведущего информационного источника отрасли. Высокая степень интернациональности и всесторонний спектр товаров и услуг – ключевой фактор успеха этой ярмарки. Она включает также полный спектр продуктов в секторе бизнес-мероприятий: от осветительной техники, такелажа, звукового и студийного оборудования до систем световых вывесок, сетевых технологий и систем оповещения.



**2–7
сентября**

56-я Международная выставка потребительской электроники и бытовой техники IFA 2016
Германия, Берлин, MesseGelände
Окончание регистрации – 15 января

Ежегодная выставка бытовой электроники, также известная как Берлинское радиошоу, одна из старейших промышленных выставок Германии (проводится с 1924 года) и одно из главных торговых шоу мира. Легендарная площадка даёт участникам возможность представить свои новейшие продукты и разработки широкой общественности. В ходе истории множество мировых инноваций были впервые представлены именно здесь. IFA 2015 подтвердила ведущие позиции площадки, собрав на площади 150 000 квадратных метров 1645 экспонентов и свыше 245 000 посетителей.



**20–23
сентября**

11-я Международная выставка транспортной техники и логистики InnoTrans 2016
Германия, Берлин, Messe Berlin
Окончание регистрации – 7 января

С момента первого проведения в 1996 году выставка InnoTrans является ведущим международным смотром рельсового транспорта. Уникальная концепция InnoTrans включает экспозицию под открытым небом, специализированную выставку в павильонах и обширную программу конференций InnoTrans Convention. InnoTrans 2014 стала событием наивысшего уровня, где было представлено 145 новых транспортных средств. Свои инновации в сфере рельсового транспорта представили 2758 участников из 55 стран, а доля иностранных участников составила 61%.



**10–13
октября**

35-я Международная выставка сборочных и обрабатывающих технологий Motek 2016
Германия, Штутгарт, Messe Stuttgart
Окончание регистрации – 31 января

Motek расположена в непосредственной близости к изготовителям. Сборочные технологии, системы автоматизации производства и робототехника напрямую используются в автомобильной промышленности, производстве станков и электроники, а этот рынок сконцентрирован в Германии. В Штутгарте вы сможете представить свою продукцию напрямую целевой группе и осмотреть предложения опытных экспонентов. Это единственная техническая выставка, которая предлагает всё для автоматизации процесса сборки и производства оборудования.



	Международная выставка строительства и ремонта <i>bouw&reno Antwerp 2016</i>		17-я Международная выставка рекламной продукции и бизнес-сувениров <i>Promotion Trade Exhibition (PTE) 2016</i>
	Международная выставка строительства, недвижимости и инвестирования <i>Swissbau 2016</i>		Международная мебельная выставка <i>Meuble Paris 2016</i>

ПОСЕТИТЕЛЯМ

9–17
января

Международная выставка строительства и ремонта *bouw&reno Antwerp 2016*
Бельгия, Антверпен, Antwerp Expo

Выставка широко освещает современные тенденции и перспективы всех направлений строительной отрасли и индустрии ремонта: особенности конструкций, архитектура и строительные технологии, строительные материалы и техника. Событие будет интересно проектировщикам, архитекторам, разработчикам проектов, в том числе международного масштаба, а также квалифицированным строителям, подрядчикам, продавцам стройматериалов и представителям жилищных хозяйств. В числе прочих выставка представит такие разделы, как санирование и отопительная техника.



12–16
января

Международная выставка строительства, недвижимости и инвестирования *Swissbau 2016*
Швейцария, Базель, Messe Basel

Swissbau – одна из самых крупных и значительных в Европе выставок в сфере строительства и недвижимости. Каждые два года около 1300 участников из 20 стран привлекают к своим стендам порядка 100 тысяч профессиональных посетителей, представляющих такие отрасли, как планирование и инвестиции, недвижимость, строительная промышленность, торговля, образование, рыночные исследования. Экспозиция разделена на пять секторов: наружная, внутренняя отделка зданий, техника, планирование и документация всего рабочего цикла, строительная площадка.



20–22
января

17-я Международная выставка рекламной продукции и бизнес-сувениров *Promotion Trade Exhibition (PTE) 2016*
Италия, Милан, fieraMilanocity

Один из ведущих европейских показов рекламной продукции, Promotion Trade Exhibition играет большую роль в сфере маркетинга и рекламного бизнеса, собирая актуальные идеи и предложения. Здесь отражены последние веяния индустрии в соответствии с требованиями к нескучному продвижению и взаимодействию с клиентами. Свыше 130 экспонентов представляют промо-материалы и готовые решения, которые помогут компаниям выделиться в условиях растущей конкуренции. Выставка ориентирована на дистрибьюторов, ритейлеров, импортеров, маркетологов, рекламные и дизайнерские группы.



22–26
января

Международная мебельная выставка *Meuble Paris 2016*
Франция, Париж, VIPARIS

Многочисленные производители, оптовые закупщики и дистрибьюторы со всего мира ежегодно съезжаются на Meuble Paris в поисках новых тенденций, мебели мирового качества и современного дизайна, технологических новинок, необычных материалов и комплектующих для производства мебели. На площади 80 000 кв. м будет представлена современная мебель для кухни, спальни и гостиной, товары для сада и пикника, малогабаритная и переносная мебель, а также товары для внутреннего и наружного освещения. В выставке примут участие знаменитые дизайнеры мебели и текстиля.



26–29
января

19-я Международная специализированная выставка пластмасс и каучука *Интерпластика 2016*
Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

«Интерпластика», признанная ведущим российским событием в области пластмасс и резины, ежегодно в рамках одной экспозиции даёт полный обзор инноваций, представляет современное оборудование, изделия и качественное сырьё. Проводится совместно с выставкой «УПАК Италия», традиционно большим числом экспонентов представлены Италия и Германия. Неотъемлемая часть выставки – актуальная деловая программа. В прошлом году обсуждались биопластмассы и биоразлагаемые полимеры, вторичная переработка ПЭТ, технологии рециклинга.





Специализированная выставка
«Нефть. Газ. Энерго – 2016»



Югорский
Промышленный форум
– 2016



Выставка
«Cleaning Expo Ural»



23-я международная специализированная
выставка «Энергетика и
электротехника»

ПОСЕТИТЕЛЯМ

19–21
января

Специализированная
выставка
«Строительство и
архитектура»
**Красноярск, МВДЦ
«Сибирь»**

«Строительство и архитектура» — это масштабная выставка строительных и архитектурных проектов, новых технологий и оборудования, строительных и отделочных материалов. Выставка вызывает постоянный интерес как у местных предпринимателей, так и у представителей деловых кругов других регионов страны. В среднем 70% посетителей выставки являются юрлицами, что позволяет участникам формировать портфель заказов на год вперед.



20–23
января

Международная
выставка
образовательных
технологий Bett Show
2016
**Великобритания,
Лондон**

На выставке будут представлены новейшие образовательные технологии, в том числе развивающие игры, мультимедийные технологии, обучающая литература. Экспоненты презентуют самые последние достижения в области организации виртуального обучения. Крупнейшие IT-компании покажут свои многочисленные разработки, прямо или косвенно расширяющие возможности современных образовательных технологий.



9–10
февраля

3-я Специализированная
международная
выставка NAIS
посвящена развитию
инфраструктуры
аэропортов,
аэродромов,
вертолетных площадок
и гражданской авиации
России
**г. Москва, «Крокус
Экспо»**

Участники выставки – компании со всего мира, представляющие самые последние достижения и новинки отрасли: производители и дистрибьюторы оборудования для аэропортов; компании, предоставляющие услуги на строительном рынке аэропортового сектора: проектирование, строительство, ремонт аэропорта/аэродрома, компании, предоставляющие IT-услуги и программное обеспечение; топливно-заправочные комплексы и оборудование; производители и поставщики аэродромной техники; поставщики услуг в аэропортах.



17–19
февраля

Специализированная
выставка «Нефть. Газ.
Энерго – 2016»
г. Оренбург

Основные темы экспозиции выставки: добыча нефти и газа (технологии и оборудование), скважины нефтяные и газовые: строительство и эксплуатация, транспортировка и хранение нефти, нефтепродуктов и газа, переработка нефти, газа; нефтехимия; производство нефтепродуктов, строительство объектов нефтяной и газовой промышленности, электротехническое и энергетическое оборудование, приборы, средства, системы учета энергоресурсов, энергосберегающие конструкции, оборудование, технологии, информационные технологии в ТЭК.



1–3
марта

Выставка «Cleaning Expo
Ural»
**Екатеринбург, МВЦ
«Екатеринбург-
Экспо», Павильон 1**

Выставка объединяет производителей и поставщиков современного оборудования, расходных материалов, услуг для обеспечения чистоты помещений, зданий, сооружений и прилегающей территории. Одновременно пройдет выставка «HoReCa Expo Ural». Посетители: владельцы бизнеса, руководители предприятий, желающих воспользоваться клининговыми услугами, а также руководители и специалисты клининговых компаний, рассматривающих возможность покупки оборудования и расходных материалов.



5–17
марта

12-ая
специализированная
выставка «ЖКХ-
ПромЭкспо – 2016»
**ЦК «Урал»,
Екатеринбург**

Мероприятие проходит при поддержке Администрации города Екатеринбурга. Организатор проекта – выставочное общество «СоюзПромЭкспо». Выставка объединяет на одной площадке более 50 компаний из разных городов России. Участники представляют новинки отрасли ЖКХ, инновационные технологии, последние достижения в области утилизации отходов и очистки воды, новейшее оборудование для жилых домов и предприятий, «умные» счетчики на тепло и воду, которые регулируют параметры и задают нужный режим работы всей системы.



14–15
апреля

Югорский
Промышленный форум
– 2016
**Ханты-Мансийск,
КВК «Югра-Экспо»**

Форум предоставит участникам уникальную возможность побывать сразу на 4-х специализированных выставках, получить возможность делового общения и установления «прямых контактов». Деловая программа Югорского Промышленного форума – 2016 включает проведение конференций, специализированных семинаров и презентаций.



18–19
апреля

14-й Московский
международный
энергетический форум
«ТЭК России в XXI веке»
(ММЭФ-2016)
**Москва, помещения
Комплекса
административных
зданий
Правительства
Москвы.**

Главной целью форума можно обозначить поиск и выработку согласованных подходов к формированию новой архитектуры мирового энергетического сотрудничества, призванной обеспечить глобальную энергетическую безопасность, гарантии интересов и справедливое распределение рисков между производителями, транзитёрами и потребителями энергоресурсов, а также доступ к энергетике всего человечества.



26–28
апреля

Международная
выставка MiningWorld
Russia – 2016
Москва, Крокус Экспо

MiningWorld Russia – ведущая выставка горнодобывающей отрасли России, является обладателем звания «Самая крупная выставка России по тематике «Природные ресурсы. Горнодобывающая промышленность» в номинации «Международное признание» согласно Общероссийскому рейтингу выставок. Выставка предоставляет уникальную возможность найти новых клиентов и партнеров, получить ценную обратную связь и приобрести новые знания о тенденциях рынка этой области.



17–20
мая

23-я международная
специализированная
выставка
«Энергетика и
электротехника»
Санкт-Петербург

Выставка «Энергетика и Электротехника», ставшая одной из основных выставок России, проводится в Санкт-Петербурге с 1993 года. Проект уникален тем, что на выставке в концентрированном виде представлена вся актуальная отраслевая информация, а посетители – это конкретная целевая аудитория (специалисты-энергетики и потенциальные покупатели представленной продукции). Основу деловой программы выставки «Энергетика и электротехника» составит 3-й Российский международный энергетический форум.



31-2
мая-июня

19-я Международная
выставка
оборудования,
инструментов,
материалов и услуг
для стоматологии
**Санкт-Петербург,
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»**

Участники выставки «Стоматология Санкт-Петербург» – успешные российские и зарубежные производители и поставщики современного стоматологического оборудования, инструментов, материалов и услуг для стоматологии; компании с долгосрочными планами развития бизнеса на Северо-Западе России. Выставку отличает высокая коммерческая эффективность участия – большая часть посетителей совершает закупки по итогам выставки.



**АЛЕКСАНДР
САЛЬНИКОВ**

*Заместитель
председателя Думы
ХМАО – Югры*



В БУДУЩЕЕ С ОПТИМИЗМОМ

Знаковые события уходящего года в жизни региона и страны в целом в интервью National Business через призму повседневной работы окружных законодателей осветил заместитель председателя Думы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры Александр Иванович Сальников.

Минувший год отмечен рядом событий в работе Думы автономного округа, повлиявших на состояние экономики региона, его социально-экономическое положение и благосостояние жителей Югры.

Год, можно сказать, был юбилейный и прошел под знаком 70-летия Победы в Великой Отечественной войне и 85-летия со дня образования автономного округа. Все мероприятия, встречи с населением, трудовыми коллективами, так или иначе, проходили под знаком этих дат.

Главным политическим событием для Думы, безусловно, стали выборы губернатора Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. В связи с изменением законодательства, определить главу региона необходимо было депутатскому корпусу из числа трех кандидатов, внесенных в Законодательное собрание Югры президентом Российской Федерации. После представления кандидатами своих программ развития округа депутаты путём тайного голосования избрали высшим должностным лицом Югры Н.В. Комарову. Это был первый опыт, и подготовка к проведению заседания шла в напряженном режиме, обрабатывались все организационные нюансы.

НВ: Известно, что минувший год был для народных избранников довольно напряженным: потребовалось вдумчиво определить и скорректировать стратегию бюджетной и социальной политики.

В течение года мы вносили поправки в действующие законы автономного округа, на первый взгляд неприметные, но по факту очень существенные в части улучшения качества жизни югорчан.

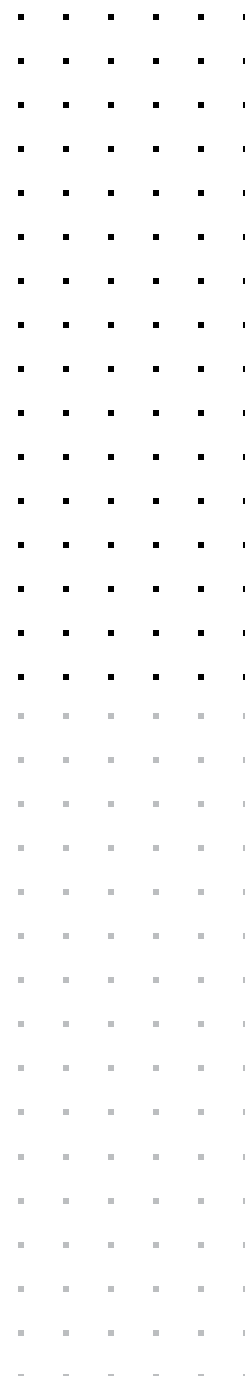
Поправки были внесены в закон о государственно-частном партнерстве. Теперь любая организация, построившая объект по ГЧП, будет обязана осуществлять его обслуживание

в течение определенного времени. Поводом к принятию этого решения стали многочисленные проблемы, возникающие в новых детских садах и школах, построенных по данной системе – сразу после сдачи здания многие застройщики «уходят» с объекта и не осуществляют его техническое обслуживание, в некоторых случаях – даже несмотря на гарантийный срок.

Согласно принятому решению парламентариев, семьи с тремя и более детьми, стоящие в очереди на получение льготного земельного участка, в ближайшее время смогут претендовать на выплату субсидий. Правда, для начала им придется определиться – деньги или земля. В данном случае возможен только один вариант. Размер выплат будет зависеть от нескольких факторов – количества детей, стоимости квадратного метра жилья, ее для каждого субъекта страны определяют федеральные структуры. По предварительным подсчетам субсидия будет составлять от 1,2 млн рублей до 4 млн рублей.

Установлен минимальный срок владения недвижимым имуществом – три года, в течение которых объект должен находиться в собственности налогоплательщика в целях освобождения от налога на доходы физлиц, полученные от продажи объекта. Известно, что с 1 января 2016 года на федеральном уровне от уплаты налога на имущество владельцы недвижимости будут освобождаться только по истечении пяти лет, при этом регионы могут снизить этот период, что мы и сделали.

Наиболее важной для депутатского корпуса является работа над законом о бюджете Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Идут обсуждения, споры, рассматриваются различные параметры доходной и расходной части для того, чтобы основополагающий документ жизненного



процесса всей Югры был выверен и сбалансирован. Считаю принятый проект консервативным, но есть уверенность, что окружным властям удастся исполнить все взятые на себя обязательства перед населением. Жизнь не стоит на месте, и бюджет, как «живой организм», в связи с разными обстоятельствами, возможно, потребует внесения поправок. Примем решение и по ним.

3,4 млрд рублей из окружного бюджета в конце текущего года направят на улучшение жилищных условий молодых семей, представителей коренных малочисленных народов Севера, бюджетников и «балочников». Этим денег

хватит на финансовую поддержку более 2700 участников программы по обеспечению доступным и комфортным жильем югорчан, что позволит сократить общую очередь на получение субсидии.

Бурную дискуссию среди депутатских фракций Думы вызвал вопрос о внесении изменений в бюджет на 2015 год, предполагающих увеличение расходной части на 11,5 млрд рублей, выделенных на пополнение уставного фонда авиакомпании ЮТэйр. По оценкам специалистов, предбанкротное состояние сложилось на 80% из-за влияния политических факторов. Это

ПРИНЯТ ЗАКОН О БЮДЖЕТЕ РЕГИОНА НА 2016 ГОД.

Его доходная часть составит



и санкции, и падение курса рубля. Остальное из-за ошибок менеджмента. Данный вопрос считаю очень важным в первую очередь для социально-экономического развития округа. Авиакомпания является эксклюзивным перевозчиком по труднодоступным населенным пунктам Югры, и, поддерживая её таким образом, мы сохраняем рабочие места, объем перевозок, страшимся от более ощутимых потерь в будущем, ведь в округе слабо развито железнодорожное сообщение, и многие города и поселки кроме авиационного имеют лишь сезонное транспортное сообщение только по воде или зимникам. Участие Югры в увеличении уставного капитала наряду с другими организациями нужно рассматривать как инвестиции округа. В результате инвестиций в ЮТэйр округ сохранит на своей территории

202

Расходная часть
МЛРД РУБЛЕЙ

ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА БУДЕТ РАВЕН

25,7

МЛРД РУБЛЕЙ

что на 10 млрд рублей больше, чем в 2015 году.



1,5 тысячи рабочих мест, около 7 млрд рублей налоговых поступлений в бюджет, а также будет иметь возможность удвоить стоимость приобретенного пакета акций к 2024 году.

NB: Одной из тем декабрьского номера издания *National Business* стало современное состояние российского профессионального образования. Известно, что вы принимаете активное участие в судьбе крупнейшего учебного заведения Югры и хорошо осведомлены о перспективах развития высшего образования в регионе и в России в целом.

Возглавляя Попечительский совет Югорского государственного университета, я погружаюсь в интереснейшие темы, которые непосредственно касаются образовательной среды,

будущего развития округа и его кадрового потенциала. К примеру, в октябре текущего года Министерством образования и науки РФ запущен конкурсный отбор образовательных организаций высшего образования по созданию на их базе опорных университетов и финансовому обеспечению программ. Создание таких университетов будет способствовать концентрации интеллектуального потенциала и появлению научно-образовательных комплексов, направленных на экономическое и социальное развитие регионов России и, что самое важное, финансирование объединенных вузов будет осуществляться из федерального бюджета, а это существенно поправит материальную базу учебного заведения. Согласно правилам проведения, участником может стать любой государственный вуз федерального значения, принявший совместное решение о реорганизации путем присоединения к нему другого вуза или нескольких вузов, что должно быть подтверждено решениями ученых советов данных вузов. Всего в автономном округе 5 высших учебных заведений: Сургутский государственный университет, Сургутский государственный педагогический университет, Нижневартовский государственный гуманитарный университет, Ханты-Мансийская государственная медицинская академия, Югорский государственный университет. Из них по двум (Нижневартовский государственный гуманитарный университет и Югорский государственный университет) функции и полномочия учредителя вуза осуществляет Министерство образования и науки Российской Федерации. Попечительский совет Югорского университета, рассмотрев данный вопрос, принял решение об участии в конкурсе.

NB: Каким вам видится наступающий 2016 год?

Грядущий 2016 год принесёт массу событий. В первую очередь политических. Это будут выборы депутатов Государственной думы РФ, Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, Тюменской области, депутатов и глав муниципальных образований. Впервые кандидаты в депутаты всех уровней, претендующие на выдвижение от партии «Единая Россия», пройдут через процедуру праймериз, которая позволит понять и оценить населению идущих на выборы. Наверняка на политическом небосклоне появятся новые лица. Конечно, нельзя не отметить и сложную экономическую ситуацию, обусловленную падением мировых цен на нефть и санкциями против России, рост цен и инфляцию, но я смотрю в наступающий год с оптимизмом и верой в наши силы. **NB**



ЦЕНЫ НА НЕФТЬ 2016: КТО «УСТАНОВИТ» СТОИМОСТЬ ДО 2020 ГОДА?

Международное энергетическое агентство (МЭА) предсказало существенное снижение нефтедобычи в США в 2016 году еще четыре года назад, может сократиться добыча нефти и в РФ. На эту тему рассуждает Фатих Бироль, исполнительный директор МЭА.

ПЕРЕГРЕТЫЙ РЫНОК

Нефтяной рынок перенасыщен даже более значительно, чем ожидалось, и мы прогнозируем сохранение избыточного предложения в 2016 году, что неизбежно скажется на понижении стоимости нефти. При таком сценарии Саудовская Аравия одержит победу над странами-конкурентами и восстановит свою долю на мировом рынке. Цена нефти эталонной марки Brent в течение ноября 2015-го упала более чем на 3%, при этом стоимость октябрьских фьючерсов на североморскую смесь Brent опускалась до \$47,42 за баррель. Цены на легкую нефть марки WTI опускались до \$44,31 за баррель. Новое снижение вызвано в том числе сообщениями Саудовской Аравии о нежелании проводить саммит ведущих

**ЕСЛИ ТЕМПЫ
РОСТА МИРОВОЙ
ДОБЫЧИ НЕФТИ
НЕ ИЗМЕНЯТСЯ,
ПОСТАВКИ СЫРЬЯ
ПРЕВЫСЯТ
ЛОГИСТИЧЕСКИЕ
МОЩНОСТИ
И ЕМКОСТЬ
НЕФТЕХРАНИЛИЩ**

мировых стран-производителей нефти для обсуждения ситуации на мировом рынке.

Если темпы роста мировой добычи нефти не изменятся, цены могут упасть до \$20 за баррель, и тогда поставки сырья превзойдут логистические мощности и емкость нефтехранилищ.

США ЗАКОНСЕРВИРУЮТ НЕФТЕДОБЫЧУ

Вместе с тем мы предполагаем, что американские производители нефти из-за стабильно низких цен будут вынуждены сократить добычу в 2016-м. Предполагается, что это будет рекордный спад с 1992 года. Ориентировочно добыча сланцевой нефти в США сократится в следующем году почти на 9%, до 3,9 млн барр. Впрочем, на сегодня нефтедобыча в США уже ощутимо падает: процесс

наблюдается четыре месяца подряд после достижения пика в апреле. С 28 августа до 4 сентября добыча уменьшилась на 83 тыс. барр. в сутки по сравнению с предыдущей неделей. По данным компании по обслуживанию нефтепромыслов Baker Hughes, опубликованным 11 сентября текущего года, число находящихся в США в эксплуатации нефтяных вышек сократилось за минувшую неделю на 10 – до 652, тогда как в октябре прошлого года число действующих буровых достигало 1609.

МЭА предполагает, что снижение добычи нефти в США также окажется на руку Саудовской Аравии – крупнейшему в мире производителю нефти – шансом получить большую долю на рынке нефти. В итоге в следующем году картель может даже нарастить добычу. История ОПЕК полна конфликтов и противостояний среди крупных производителей: Ирана, Ирака, Ливии и Нигерии.

Однако Саудовская Аравия остается устойчивым звеном: именно эта страна претендует на роль регулятора рынка – так называемого компенсирующего производителя.

ИРАН ЗАЯВИТ О СЕБЕ

Но вопрос, как быстро Иран сможет нарастить производство, остается достаточно острым. Вероятно, что Исламская Республика увеличит добычу на 0,8 млн барр. в день в течение 2016 года, тогда новые инвестиции должны в перспективе привести к большему росту производственных мощностей. Допускается, что какое-то время Иран сможет игнорировать устанавливаемые квоты добычи, поскольку на эту страну приходится около 10% мировых запасов нефти и 13% всех резервов ОПЕК. По техническим характеристикам иранская нефть схожа с российской. Текущие производственные мощности Ирана оцениваются в 3,6 млн барр. в день, но жесткие санкции в сентябре 2013-го ограничили этот объем до 2,6 млн барр. Предположительно, в течение нескольких месяцев Иран сможет наращивать производительность на 600 – 800 тыс. барр., постепенно доводя добычу до докризисных объемов.

ДО КОНЦА ДЕСЯТИЛЕТИЯ – СТАБИЛЬНОСТЬ

Базовый сценарий МЭА – сохранение цены нефти вокруг \$50 до 2020 г. По нашим оценкам, инвестиции в нефть в 2015 году упадут более чем на 20%. Но, что, вероятно, важнее, это снижение продолжится и в следующем году. Сокращение инвестиций два года подряд существенно повлияет на нефтяной рынок в ближайшие годы. В среднесрочной перспективе картель ожидает небольшой рост спроса на нефть из-за низких цен. В дальнейшем прогнозируется, что средняя цена на нефть будет

САУДОВСКАЯ
АРАВИЯ ОСТАЕТСЯ
УСТОЙЧИВЫМ
ЗВЕНОМ:
**ИМЕННО ЭТА СТРАНА
ПРЕТЕНДУЕТ НА РОЛЬ
РЕГУЛЯТОРА РЫНКА –
ТАК НАЗЫВАЕМОГО
КОМПЕНСИРУЮЩЕГО
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ**

СЕЙЧАС ВСЕ
КОМПАНИИ ПО
МАКСИМУМУ
ВЫКАЧИВАЮТ НЕФТЬ
ИЗ САМЫХ «ДЕШЕВЫХ
МЕСТОРОЖДЕНИЙ»,
ГДЕ СЕБЕСТОИМОСТЬ
ДОБЫЧИ НАСТОЛЬКО
НИЗКАЯ,
ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ
КОНКУРИРОВАТЬ
В МИРОВОЙ ВОЙНЕ
ЗА РЫНКИ СБЫТА



НВ СПРАВКА

Фатих Бироль

Родился 22 марта в Анкаре, Турция

Фатих Бироль сменил на посту исполнительного директора МЭА Марию ван дер Ховен 1 сентября 2015 г. Бироль работает в организации уже 20 лет. В течение последних девяти лет он был главным экономистом МЭА.

Фатих Бироль стал первым исполнительным директором в истории МЭА, чья кандидатура была одобрена единогласно.

Под его руководством эксперты организации выпускают доклад World Energy Outlook («Прогнозы по мировой энергетике») – широко цитируемую и авторитетную оценку тенденций в мировой энергетике.

расти примерно на \$5 ежегодно до 2020 года.

Отметка в \$85 за баррель будет достигнута лишь к 2040-му. Более продолжительного периода низких цен на нефть нельзя исключать. В сценарии низких цен мы рассматриваем то, что могло бы произойти и как это повлияло бы на энергетический сектор. При таком сценарии цена на нефть будет оставаться близкой к \$50 за баррель до конца этого десятилетия, перед тем как начать постепенно подниматься до \$85 за баррель к 2040 году. Такая траектория рассчитана на оценке экономического роста глобальной экономики как низкого на среднесрочную перспективу, большей стабильности на Ближнем Востоке.

ГЕОЛОГОРАЗВЕДКА СНИЖАЕТ МОЩНОСТИ

Резервные мощности по добыче нефти заканчиваются по всему миру, а если учесть, что инвестиции в нефтедобычу не смогут быстро восстановиться даже при высоких ценах, то мы уже в ближайшие три года можем увидеть снижение мирового предложения нефти на пять и более миллионов баррелей в день. Инвестиции в геологоразведку и разработку новых месторождений по всему миру рухнули. При текущих ценах на нефть компании вынуждены экономить на всём, чтобы держаться на плаву. Сейчас все компании по максимуму выкачивают нефть из самых «дешёвых месторождений», где себестоимость добычи настолько низкая, что позволяет конкурировать в мировой войне за рынки сбыта. Но суть в том, что почти у всех стран подобные месторождения опустошены почти на 80% и даже Саудовская Аравия уже не сможет быстро нарастить объёмы добычи, если возникнет такая необходимость.

Таким образом, если текущая ситуация в сегменте геологоразведки продержится еще три квартала, то это обеспечит устойчивый рост или как минимум отсутствие резких скачков стоимости нефти уже к концу 2016 года. Исходя из того, что резкое падение предложения вызовет рост, то ожидаемая стоимость снова возвращается к ожидаемым \$50 за баррель к 2020 году, но допустимо, что это произойдёт на пару лет раньше.

В 2009-м журнал Forbes назвал Бироля «одним из наиболее влиятельных людей, определяющих повестку дня на мировой энергетической арене». **НВ**



СОМНИТЕЛЬНАЯ КОМПЕНСАЦИЯ

Минфин предложил использовать другой курс рубля для вычета в формуле расчета НДС на добычу нефти, отличный от текущего курса. Это крайне негативный тренд для всех нефтяных компаний, ведь подобные изменения приведут к повышению ставки НДС в среднем на \$2/барр., что приведет к снижению EBITDA на 5–16%. Кроме этого, ситуация лишний раз обратит внимание на нестабильную и изменчивую систему налогообложения российского нефтяного сектора и, весьма вероятно, негативно отразится на объемах добычи нефти в долгосрочной перспективе.

НОВАЯ ФОРМУЛА ПРОВАЛИТ БЮДЖЕТ

Прямая диверсия – так называют инициативу Минфина по увеличению налога на НДС. Очевидно, цель этого предложения в том, чтобы компенсировать 2,1 трлн руб., недополученных из-за падения цен на нефть в первом полугодии. В эффективности этой меры в открытую

ПРЯМАЯ
ДИВЕРСИЯ –
ТАК НАЗЫВАЮТ
ИНИЦИАТИВУ
МИНФИНА
ПО УВЕЛИЧЕНИЮ
НАЛОГА НА НДС

усомнились участники отрасли: почти все нефтяные компании обратились к Минэнерго не поддерживать инициативу Минфина, нефтяники просят не увеличивать налог, и пока большинство профильных ведомств на их стороне.

Формула, по которой следовало бы производить вычет, в исполнении Минфина выглядит так: в 2016 году курс доллара, используемый при



расчете НДПИ, будет таким, каким он был до девальвации рубля в 2014 году, что приведет к росту налога и увеличению поступлений в бюджет. По оценке Министерства финансов, введение подобной формулы даст бюджету в 2016-18 гг. 1,609 трлн руб.

УБИТЬ ДОБЫЧУ?

Замглавы Минэкономразвития Николай Подгузов считает, что подобный инструмент не принесет экономике России ничего хорошего. По его словам, такая мера отрицательно скажется на экономике уже действующих месторождений и «убьет добычу» на самых эффективных с точки зрения налоговых поступлений проектах. Очевидно, что в случае падения добычи нефти, снизится и налог. Также Подгузов подчеркнул, что расчеты Минфина сделаны с учетом стабильной добычи, и поэтому речь может идти о том, что расчеты, демонстрирующие приток сотен миллиардов рублей, очевидно завышены. Поддерживая Подгузова, первый замминистра энергетики Алексей Текслер уверен, что пересмотр НДПИ крайне негативно повлияет на отрасль в целом, и если предложение Минфина пройдет, то отрасль придется полностью перестраивать. «Мы

**ЕСЛИ ПЕРЕЛОМИТЬ
ДЕЙСТВУЮЩИЕ
ФОРМУЛЫ
И НАРУШИТЬ
БАЛАНС, ТО ВСЕ
БЕЗ ИСКЛЮЧЕНИЯ
ИНВЕСТИПРОГРАММЫ
РОССИЙСКИХ
КОМПАНИЙ
ОКАЖУТСЯ МАЛОЭФФЕКТИВНЫМИ,
ЧТО НЕЗАМЕДЛИТЕЛЬНО
СКАЖЕТСЯ
НА БЮДЖЕТЕ**

считаем, что это уже слишком. Минэнерго не поддержит предложения. Изъятие денег из отрасли в таком объеме приведет к очевидным проблемам, причем для всей экономики в целом: это и снижение инвестиций, и рост долга к EBITDA по всем компаниям, и в ближайшее время снижение объемов добычи. Это всё очевидный и понятный результат. И большой вопрос, что Минфин от этого выиграет. Тем не менее ведомство получило поручение президента РФ и продолжит прорабатывать этот вопрос».

Руслан Танкаев, ведущий эксперт Союза нефтепромышленников России, считает, что если переломить действующие формулы и нарушить баланс, то все без исключения инвестпрограммы российских компаний окажутся малоэффективными, что незамедлительно скажется на бюджете. Также Танкаев напоминает, что в 2003 году между нефтяниками и российским правительством было заключено неформальное соглашение, суть которого в том, что чистая прибыль от продажи тонны нефти на внешнем рынке должна быть \$100. Для получения этого результата регулировался НДПИ и экспортная пошлина. По соглашению, эта система должна сохранять свою актуальность до тех пор, пока цена барреля не упадет ниже \$40.



СМОТРИ, ЧТО БУДЕТ!

Аналитический отдел Альфабанка представил свои расчеты, которые демонстрируют, что эффективная ставка НДСПИ повысится в среднем на \$2 за баррель. Исходя из этого, представители Альфабанка считают, что в федеральный бюджет будет поступать дополнительно 440 – 500 млрд руб. ежегодно, но и это отчасти со снижением доходов сектора от налога на прибыль. Исходя из расчетов, подобные изменения в расчете НДСПИ приведут к снижению EBITDA на 5 – 16% в 2016–2018 гг. в зависимости от компании. Сургутнефтегаз пострадает сильнее других, ЛУКОЙЛ – в наименьшей степени. Так, Сургутнефтегаз особенно сильно ощутит последствия подобных изменений, так как в его портфеле нет проектов, на которые распространяются налоговые льготы. ЛУКОЙЛ будет менее чувствителен к этим изменениям, чем Роснефть, так как у него относительно много проектов, главным образом на Каспии, на которых действуют налоговые льготы. У этой компании еще и большой фокус на сегмент нефтепереработки, на который НДСПИ не влияет. Газпром и НОВАТЭК или не пострадают вообще, или же последствия этих изменений будут такими, что пока их спрогнозировать трудно. В любом случае изымать средства придется либо из дивидендных выплат, либо из инвестпрограммы, которая сократится в этом случае минимум на 10%.

Bank of America (BoFA) просчитал, что «Роснефти» придется заплатить на 171 млрд руб. больше, или 14% от EBITDA за 2016 год, налоговая нагрузка ЛУКОЙЛа вырастет на 70 млрд руб. (7%), «Сургутнефтегаза» – на 48 млрд (14%),

«Газпром нефти» – на 37 млрд (8%), «Башнефти» – на 15 млрд (9%), «Татнефти» – на 20 млрд руб. (10%). В целом же дивиденды российской нефтяной отрасли, по оценке BoFA, сократятся на 10 – 30%.

ОРГАНИЗОВАННАЯ ОППОЗИЦИЯ ИЗМЕНИТ ФОРМУЛУ

В письме Владимиру Путину российские нефтяные компании заявили, что изменение расчета НДСПИ в ближайшие три года приведет к понижению уровня добычи в пределах 15%, при сегодняшнем уровне добычи нефти – около 525 млн тонн в год – это ощутимый объем, сохранить который не получится, если будут нововведения. Министр энергетики РФ Александр Новак категорически заявляет, что предложение Минфина по увеличению НДСПИ приведет к снижению инвестиций в нефтяной отрасли в два раза.

Из сложившейся ситуации видно, что Минфин столкнулся с организованной оппозицией своего плана: не исключено, что представители отрасли смогут избежать пессимистического сценария, тем не менее создан прецедент попытки изъятия через налогообложение сверхприбыли, получаемой от девальвации рубля. При рекордно низких ценах на нефть привлечь инвесторов в российский ТЭК станет невозможно – до настоящего момента привлекать инвестиционный капитал удавалось только за счет ослабления рубля. NB



ФОРМАТ ОБСЛУЖИВАНИЯ «СБЕРБАНК ПЕРВЫЙ»: БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРЕМИУМ

«Сбербанк Первый» обновил и расширил линейку привилегий для клиентов категории VIP¹. Теперь у них гораздо больше возможностей.



Сейчас в сети офисов формата «Сбербанк Первый» обслуживается более 50 тыс. клиентов. Для них созданы особые условия: высококлассный сервис, объединивший предложение специальных продуктов и услуг. К услугам клиентов «Сбербанк Первый» особая сеть из 150 офисов в более чем ста городах по всей стране, персональный менеджер, способный помочь с решением финансовых вопросов, выделенная круглосуточная линия телефонной поддержки, доступная 24/7 консьерж-служба, сотрудники которой помогают разобраться с повседневными вопросами.

«Сбербанк Первый» предлагает своим клиентам премиальные банковские карты с подключенной программой скидок и привилегий от партнеров платежных систем Visa и MasterCard. В «Сбербанк Первый» решили, что в дополнение к этому клиенты должны получать привилегии, разработанные исключительно для них.

«Мы знаем, что наши клиенты любят путешествовать. Для того, чтобы сэкономить время наших клиентов на подбор оптимального варианта поездки, и помочь получить максимум приятных впечатлений на самых выгодных условиях, мы отбираем лучших поставщиков и договариваемся с ними об индивидуальных условиях» – объясняет руководитель сети офисов «Сбербанк Первый» Мария Поденко.

Уникальная программа Банка с предложениями партнеров «Сбербанк Первый» для путешественников основана на изучении реальных запросов десятков тысяч состоятельных клиентов именно в России. Одни партнеры программы предоставляют существенные скидки, другие – особые привилегии для держателей премиальных карт Сбербанк Первый. «Мы – Сбербанк, один из крупнейших банков страны и Восточной Европы, мы можем рассчитывать не просто на особые условия и скидки, а на «очень особые», – продолжает Мария Поденко. – И мы готовы рекомендовать каждому клиенту «Сбербанк Первый» предложения наших партнеров на привлекательных условиях».

В первую очередь, планируя следующую поездку, стоит узнать о действующих предложениях наших партнеров, заглянув в раздел Мои привилегии/Предложения партнеров на сайте «Сбербанк Первый», или обратившись к своему персональному менеджеру,

или, что еще проще, обратиться в консьерж-службу, полагает она. «Консьерж не только подробно расскажет о предложениях, но и поможет воспользоваться ими, а так же займётся организацией всех сопутствующих услуг», – объясняет Мария Поденко.

Ключевые соглашения «Сбербанк Первый» заключает о привилегиях не в отдельном отеле или клубе, а, как правило, во всей сети целиком. Сейчас уже имеет в числе партнеров такие всемирно известные структуры, как The Leading Hotels of the World (LHW), объединяющую более четырехсот роскошных отелей и курортов, Accor Hotels (3792 отеля брендов Sofitel®, MGallery®, Mercure®, Pullman®, Novotel® и др. в 94 странах мира), а также одного из лидеров аренды автомобилей класса люкс в Европе, компании Elite Rent-a-Car. То есть, помимо глобальных программ привилегий от платежных систем Visa® или MasterCard®, клиент получает постоянные скидки на услуги партнеров по всему миру непосредственно от «Сбербанк Первый». И число таких глобальных партнеров непрерывно растет.

«Я проверила результат на себе. Отправляясь в деловую поездку на неделю в Европу, забронировала отель высокого качества и использовала свои привилегии клиента «Сбербанк Первый» от нашего партнера ассоциации отелей LHW. Впечатление от отеля 5* звезд было ожидаемо превосходным. Но я была по настоящему удивлена, дополнительным бесплатным сервисом по сравнению с моей прошлой поездкой – трансфер из аэропорта на лимузине, номер повышенной категории, завтрак каждое утро, и выезд из номера тогда, когда мне было удобно – в 16 часов – всё это входило в набор моих привилегий, хотя, наверняка, в обычных условиях это стоило бы не малую сумму» – объясняет руководитель сети офисов «Сбербанк Первый» Мария Поденко.

Помимо стратегических партнеров, таких, как LHW или Accor, «Сбербанк Первый» постоянно обрабатывает локальные и сезонные варианты. В том числе – предлагает особые условия на наиболее востребованных направлениях. Например, сейчас клиентам предлагаются целый ряд скидки на зимний период, включая новогодние каникулы на проживание в отелях Solis Sochi, Solis Sochi Suites и Dolina960 на горнолыжном курорте Горки Город в Сочи

«Мы включаем в нашу программу специальные предложения именно на «высокий сезон». И уверены, что это именно то, что нужно нашим клиентам» – говорит Мария Поденко

Подробную информацию о формате обслуживания «Сбербанк Первый» уточняйте по номеру 8 800 333 22 33 или на сайте www.sberbank1.ru.

Условия действительны с 01.12.2015. Изменение условий производится Банком в одностороннем порядке. Информация, представленная в данном материале, не является публичной офертой. ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015.



¹ Под VIP клиентами формата обслуживания «Сбербанк Первый» понимаются клиенты Сбербанка, заключившие договоры о банковском обслуживании в отделениях Сбербанка, применяющих модель обслуживания «Сбербанк Первый». Для того, чтобы воспользоваться продуктами и услугами формата обслуживания «Сбербанк Первый» необходимо разместить в Сбербанке (в совокупности на всех сберегательных счетах, вкладах, сберегательных сертификатах, счетах карт или обезличенных металлических счетах) денежные средства в размере не ниже, установленной Банком суммы, либо оплачивать установленную Банком ежемесячную комиссию.

CATERPILLAR

– ОТКРЫТИЕ ГОДА

Интервью Евгений Горбачев Фото Арсений Балашов

В Сургуте открылся новый дилерский центр ООО «Мантрак Восток». Владельцы техники Cat® получают беспрецедентно качественный уровень сервисного обслуживания в ХМАО-Югре.

19 ноября, в 12:35 по сургутскому времени, традиционная церемония у символической красной ленты завершила четырехлетний марафон по строительству уникального для нашего региона **сервисного центра по обслуживанию техники Caterpillar.**

Гости и участники торжественного открытия первыми ознакомились с техническими и организационными возможностями цеха по обслуживанию машин и вместительного склада запасных частей.

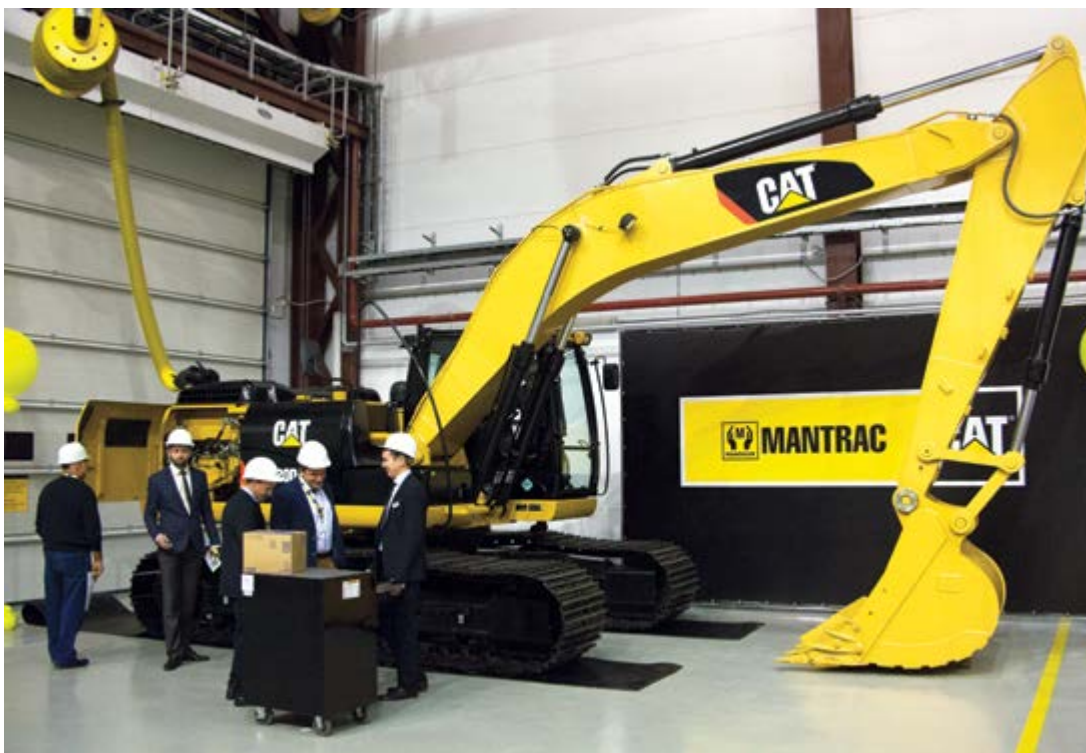
Помещение сервисного центра условно разделено на три основные рабочие зоны: ремонт машин, обслуживание компонентов техники, таких как двигатели и узлы трансмиссии, склад запасных частей.

Общая площадь сервисного центра 1500 м², это почти **в семь раз больше** предыдущих мощностей компании в Сургуте. Уникальная моечная камера для блоков двигательных установок, поворотные стенды и посты интеллектуальной инструментальной оценки состояния узлов и механизмов обеспечивают хирургическую точность и высокое качество ремонта и обслуживания машин на всех четырех постах цеха. Есть все необходимое для обкатки двигателей и гидравлических трансмиссий. Теперь в Сургуте можно отремонтировать двигатели строительных машин мощностью до 3500 л.с.

Особая гордость ООО «Мантрак Восток» в Сургуте – автоматизированный склад запасных частей общей площадью в 1000 м², под управлением логистической системы WMS. Программное обеспечение учета, хранения и поиска деталей позволит практически мгновенно обработать более 15000 «адресов» хранения и выполнить заявку клиента при условии наличия запасной части на складе. Специальные «доки» для грузовых автомобилей, так называемые «клевры», сделают работу склада оперативной и комфортной в условиях низких температур сургутской зимы.

Программное обеспечение учета, хранения и поиска деталей позволит практически мгновенно обработать более 15000 «адресов» хранения и выполнить заявку потребителя при условии наличия запасной части на складе.

Компания Caterpillar работает в России больше ста лет. Первый трактор бренда был поставлен в 1913 году, в Санкт-Петербург.



Компания Caterpillar является ведущим мировым производителем строительных и горнодобывающих машин и оборудования, работающих на дизельном топливе и природном газе, промышленных газовых турбин и дизель-электрических локомотивов.



АНДРЕЙ СЕМЁНОВ,
руководитель отдела логистики
ООО «Мантрак Восток».

Это первый склад компании ООО «Мантрак Восток», где детали разложены согласно так называемому абс-принципу. Когда мы перенесли склад со старого места на новое, проанализировали оборот деталей. Например, есть детали, оборачиваемые с индексом «А», есть детали средней оборачиваемости с индексом «В», есть мало оборачиваемые детали с индексом «С». Индекс показывает частоту востребованности у наших потребителей. Следовательно, те детали с индексом «А» мы положили на те адреса склада, которые находятся ближе к выходу, то есть кладовщик тратит минимум времени на их поиск. Если человек работает давно, то это занимает меньше минуты.

Новое здание сервисного центра Caterpillar в Сургуте обеспечит блестящее решение задач по коммуникации с клиентами компании. С первой секунды вашего контакта с Центром вас будут сопровождать внимательные менеджеры, специалисты по подбору запасных частей и гарантийному обслуживанию.





**МУМИН
АЪЗАМХУЖАЕВ,**
Генеральный директор
ООО «Caterpillar СНГ»

Для нас в первую очередь важно обеспечить наших клиентов достойным сервисным обслуживанием: хорошая продукция и хорошие машины – это только полдела в успехе. Наличие такой базы, особенно в таких удалённых регионах, как город Сургут, очень важно, и клиенты это оценят. Мы открылись в довольно непростое время с точки зрения экономической ситуации в стране, и поэтому приехали на открытие Центра в таком представительном составе, чтобы поддержать наших коллег.

В этом году компания Caterpillar и ее дилеры открыли в странах СНГ четыре подобных центра: в Алма-Ате, Минске, Сургуте и на Дальнем Востоке.

Сегодня в России мы располагаем производственными мощностями в городе Тосно, это под Санкт-Петербургом. Еще в 90-е годы мы начали выпускать там наши строительные машины. Это старейшее производство в компании, за годы его существования мы инвестировали в завод около \$110 000 000!

Продукция тоснинского предприятия экспортируется в США и Европу. Это говорит о высоком качестве сборки. Кстати, в рамках нашей первой сделки в новом СЦ мы передаем клиенту экскаватор 320 серии, собранный именно под Санкт-Петербургом. И мы гордимся этим!



ООО «Мантрак Восток»

поставляет строительную, дорожно-строительную, компактную технику, горную и лесозаготовительную технику, а также дизель и газопоршневые генераторные установки CAT®. Также компания обеспечивает техническую поддержку и реализует оригинальные запасные части, комплектующие и смазочные материалы Caterpillar. Широкая филиальная сеть ООО «Мантрак Восток» насчитывает более 15 городов.





АЛЕКСЕЙ СЕВЕНКОВ,
помощник главы г. Сургут

Мы рады, что в Сургуте появляется ещё больше представительства крупных иностранных компаний. Техника фирмы Caterpillar достаточно известна у нас на Севере. Открытие центра является прямым подтверждением того, что город Сургут инвестиционно привлекателен. Город развивается, сюда заходят крупные игроки на разных площадках, в том числе это площадки по предоставлению услуг сервиса крупной специализированной техники. И, безусловно, очень важно для местной власти, потому что так появляются новые налогоплательщики.



ЕВГЕНИЙ КЛЮКИН,
руководитель восточного
региона ООО «Мантрак Восток»

Большую часть инвестиций мы сделали до того, как наступил кризис, все строительные и отделочные материалы мы купили дешевле в рублёвом эквиваленте. Большой плюс компании ООО «Мантрак Восток» заключается в том, что она ведёт свою бухгалтерию в одной валюте, у нас нет рублёвой бухгалтерии, и отдельно – долларовой, у нас одна сквозная бухгалтерия в долларах. Мы считаем прибыль и убытки в валюте, которую ведёт материнская компания. Да, конечно, имеется локальная бухгалтерия, финансовые отчёты для налоговых органов сдаются как положено, в соответствии с законодательством, и эти риски остаются, так сказать, внутри страны.

Не стану лукавить – мы уже почувствовали на себе сокращение продаж, видимо, наши клиенты немного сократили объёмы работ, но вот, что я отметил – в рублёвом эквиваленте не стали покупать меньше. И тот объём продаж, который мы сейчас имеем, в пересчёте на рубли прошлого года, существенно не изменился.

Мы с оптимизмом смотрим на будущий финансовый год. У нас есть одно неоспоримое преимущество перед конкурентами – надёжность наших машин. Надёжность той самой техники, которая работает в таких тяжёлых условиях, как холод, грязь, сырость, болото. Второй момент – это ремонтпригодность техники. Её очень легко отремонтировать, это конструктивная особенность машин марки Caterpillar.

В наших амбициозных планах увеличение объёма продаж как минимум в два раза, мы хотим изменить подход к своим продажам. Открытие сервисного центра, обучение сотрудников и новые программы, которые мы развиваем для нашего бизнеса, позволят реализовать самые смелые планы. **НВ**

**БОЛЕЕ 2
ТЫСЯЧ**

В нашем регионе работает
более 2 тысяч единиц
техники марки Caterpillar



METRO

Cash & Carry



ЗАПЛАТИ И УНОСИ

Буквально так переводится основополагающий принцип торговой компании Metro Cash&Carry, презентовавшей свой фирменный торговый центр в Сургуте накануне Нового года. Теперь на площади почти 10 тысяч квадратных метров сургутянам обещают высокое качество, свежесть и сохранность товаров. И всё это по привлекательным оптовым ценам.



Евгений Горбачев



Арсений Балашов

На торжественном открытии торгового центра в Сургуте побывали генеральный директор Metro Cash&Carry в России Борис Минилай, директор по продажам Максим Гатсу, руководитель по корпоративным и внешним коммуникациям Оксана Токарева. В рамках мероприятия горожанам представили управляющего торговым центром METRO в Сургуте Татьяну Емельянову.

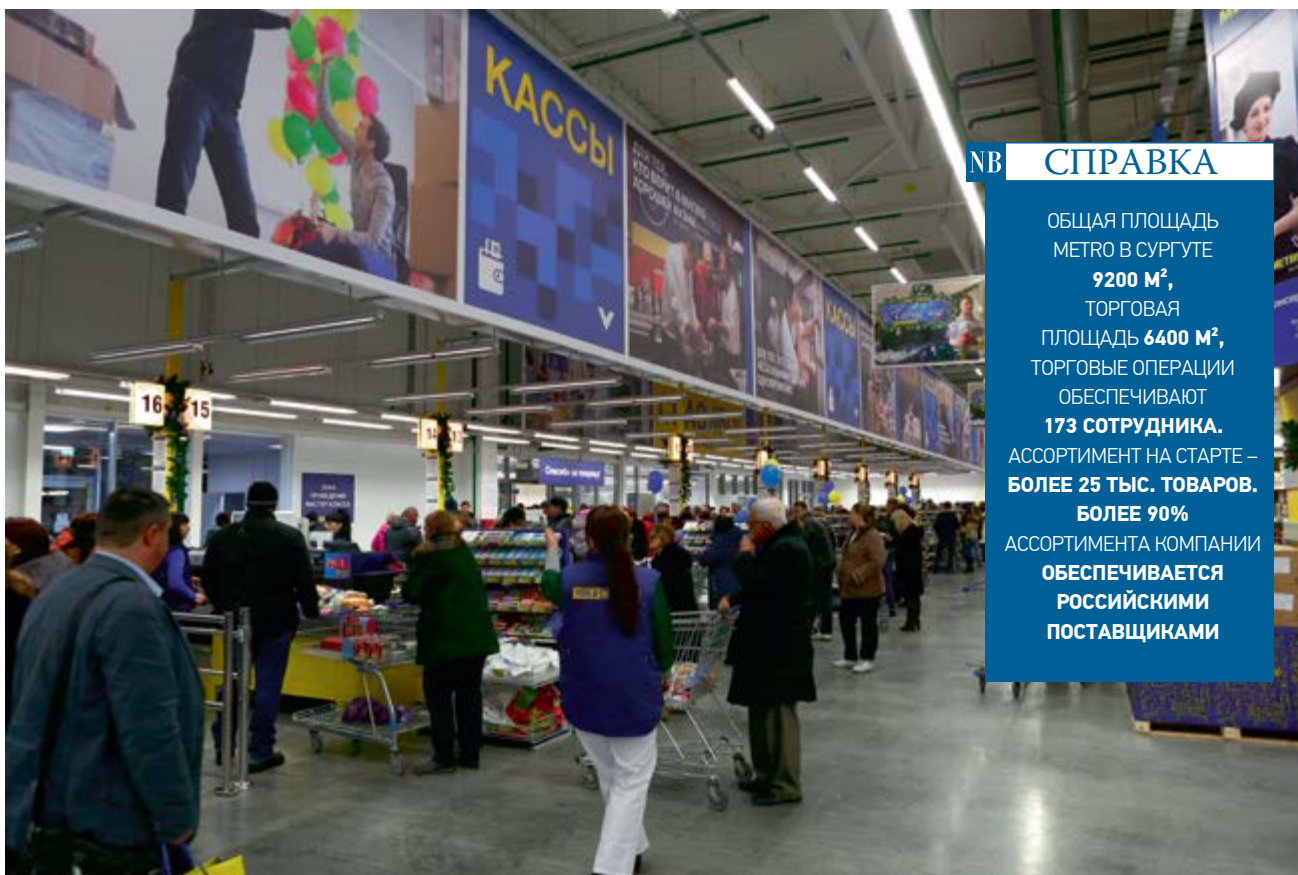
Не все знают, чем отличается этот торговый центр от привычного всем крупного магазина традиционной торговли. Главное отличие – Metro Cash&Carry работает для профессиональных клиентов. Это представители малого и среднего бизнеса, которых компания условно подразделяет на три группы. Первая группа – так



В СУРГУТЕ, В РАМКАХ ПЕРВОЙ ТОРГОВОЙ СЕССИИ, КОТОРАЯ СОСТОЯЛАСЬ В СЕНТЯБРЕ ТЕКУЩЕГО ГОДА, МЕТРО ЗАРУЧИЛАСЬ ПАРТНЕРСКИМИ ОТНОШЕНИЯМИ С ОДНИМ ИЗ СУРГУТСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БУТИЛИРОВАННОЙ ВОДЫ И ВЫБРАЛА ЕДИНОГО ПОСТАВЩИКА ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ.

называемая «horeka» («хорека»), производное из трех слов «hotel, restaurant, kafe». Вторая – это владельцы небольших магазинов, расположенных в шаговой доступности от жилых домов. И третья – офисы, медицинские учреждения, которым необходимы канцелярия, продукты питания, посуда и предметы комфорта для обеспечения их повседневной деятельности. Одним словом, товары Metro Cash&Carry предназначены не для сиюминутного использования, а для реализации в торговых учреждениях и иных местах предоставления услуг.

В ассортименте торгового центра обычно значится более 35 тысяч товаров различного назначения, которые упакованы для оптовой покупки и представлены


NB СПРАВКА

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ
 МЕТРО В СУРГУТЕ
9200 М²,
 ТОРГОВАЯ
 ПЛОЩАДЬ **6400 М²,**
 ТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ
 ОБЕСПЕЧИВАЮТ
173 СОТРУДНИКА.
 АССОРТИМЕНТ НА СТАРТЕ –
БОЛЕЕ 25 ТЫС. ТОВАРОВ.
БОЛЕЕ 90%
 АССОРТИМЕНТА КОМПАНИИ
ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ
РОССИЙСКИМИ
ПОСТАВЩИКАМИ

в тематических группах, начиная от продуктов питания и заканчивая постельными принадлежностями.

На фоне тотального запрета на ввоз продуктов из-за границы, METRO чувствует себя уверенно за счет повсеместной интеграции с местными товаропроизводителями. В каждом регионе, где открывается торговый центр сети, проводятся закупочные сессии, компания организует конференции локальных производителей. В рамках подобных мероприятий потенциальным поставщикам декларируют правила работы с компанией METRO, среди которых стандарты высокого качества, надлежащей упаковки и своевременных поставок в анонсированных объемах. Для поощрения лучших поставщиков компании

NB

**МЕТРО CASH&CARRY
 РАБОТАЕТ В 26 СТРАНАХ
 МИРА. БОЛЕЕ 750
 ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ
 ОБСЛУЖИВАЮТ 117
 ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК. С 2001
 ГОДА, ДО ОТКРЫТИЯ
 ТОРГОВОГО ЦЕНТРА
 МЕТРО В СУРГУТЕ, В 47
 РЕГИОНАХ РОССИИ
 НАСЧИТЫВАЛОСЬ 85
 ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ.
 ПО РЕЗУЛЬТАТАМ 2014
 ГОДА ГОДОВОЙ ОБОРОТ
 КОМПАНИИ СОСТАВИЛ
 БОЛЕЕ 209 МЛРД РУБЛЕЙ.**

METRO в 2007 году была учреждена премия METRO Quality Award – синоним знака качества товаров для партнеров и поставщиков торговой сети.

Образовательную миссию METRO дополняет и так называемая «Школа торговли», в рамках которой проводятся обучающие семинары для оптовиков – клиентов компании, на которых распространяются экспертные оценки и передовые навыки организации мелкорозничной торговли. С 2009 года METRO продвигает собственную франчайзи «Фасоль», небольшие магазины смешанного ассортимента. Правда, пока эта франшиза, насчитывающая на сегодняшний день более ста торговых точек, получила распространение в Москве и Московской области.



БОРИС МИНИЛАЙ
генеральный директор
Metro Cash&Carry в России

Несмотря на строгие стандарты торговой сети Metro Cash&Carry, все-таки есть некоторые отличия ассортимента в каждом регионе. Разница основывается на трёх критериях. Это непосредственно сам физический размер магазина, у нас есть магазины, торговые площади которых составляют и более 10 тыс. м². Второе – это ассортимент локальных поставщиков: в каждом городе есть своя вода, свои производства мяса, пива, и мы, безусловно, работаем с ассортиментом каждого региона. И третьим важнейшим критерием является распределение клиентов по трём ключевым группам: магазины, «хорека» и офисы. Есть города, в которых преобладает ресторанно-гостиничная группа. В других на первом месте владельцы небольших торговых точек. Соответственно, мы адаптируем свой ассортимент по предложениям исходя из того, кто наиболее часто у нас покупает. Если говорить про Сургут, в нашем торговом центре вы увидите очень большой ассортимент свежей рыбы из пресноводных сибирских рек, который дополняют ежедневные поставки экзотической рыбы из Москвы. Местный ассортимент мяса и курицы мы дополним мраморной говядиной импортного производства.

Что касается непродовольственных товаров, замечу, что сезонное поступление всего необходимого для летнего отдыха на природе у нас появится в соответствии с фактическим календарем смены сезонов, с учетом местной климатической специфики. Мы очень внимательны к интересам покупателей.





СОВЕТ ЭКСПЕРТА



РЕГИНА КАШЕВАРОВА
член института
профессиональных
бухгалтеров и аудиторов
России

Когда вы становитесь клиентами Metro Cash&Carry, вы, как субъект предпринимательства, получаете не только возможность приобретать широчайший ассортимент товаров высокого качества по конкурентным ценам, но и следовать самым последним рыночным тенденциям в части расширенного ряда профессиональных услуг и готовых бизнес-решений.

Важно знать: для доступа в магазин клиенты предоставляют официальные документы, например, юридические лица – копии свидетельств о внесении в ЕГРЮЛ и о присвоении ИНН, устава и приказа о назначении руководителя. Затем клиент подписывает с магазином так

называемый публичный договор (ст. 426 ГК РФ). В договоре будет указано, что METRO продает товары исключительно для их последующей перепродажи в розничной торговле или для профессионального использования.

Доступ в магазин открывает специальная карточка клиента. Она остается собственностью METRO. Карточки выдаются уполномоченным представителям клиента на основании доверенности, которая выступает неотъемлемой частью договора. В доверенности перечислены физические лица, уполномоченные от имени клиента совершать покупки и получать необходимые документы.

Совершая покупку, уполномоченный представитель вносит наличные деньги и получает документы – кассовый чек, товарную накладную и счет-фактуру, оформленные на имя клиента.

От имени клиента в кассу METRO регулярно поступают наличные платежи в рамках одного договора. И очень скоро накопленная сумма может превысить 100 000 рублей – предельный размер расчетов наличными деньгами (Центральный БАНК РФ, указание от 7 октября 2013 г. № 073-У). И такое превышение влечет за собой штраф по статье 15.1 Кодекса об административных правонарушениях:



для должностных лиц – от 4 000 до 5 000 рублей, для юридических лиц – от 40 000 до 50 000 рублей. Может возникнуть и такая ситуация: работник действует по заданию работодателя, но денег под отчет не получал и приобрел товар для фирмы на собственные средства. Применяется ли в такой ситуации унифицированная форма №АО-1 «Авансовый отчет»? В постановлении Госкомстата России от 1 августа 2001 г. №55, утвердившем форму №АО-1, указано, что она предназначена для учета денежных средств, выданных подотчетному лицу на административно-хозяйственные расходы. А вот для возмещения понесенных

расходов типовой формы первичного документа не имеется. Однако в учетной политике фирма вправе указать, что форма №АО-1 также применяется в условиях, когда «аванс» не выдавался.

В случае, если работник совершил покупку в розничной торговле, утверждение авансового отчета руководителем фирмы служит одобрением покупки. В силу статьи 183 Гражданского кодекса его подпись на бланке формы №АО-1 заменяет исходное поручение.

Однако на покупки в магазинах METRO статья 183 Гражданского кодекса не распространяется. Она применяется для признания сделок, совершенных

неуполномоченным лицом. А работник, пользующийся карточкой клиента, является уполномоченным представителем фирмы, притом без какого-либо ограничения полномочий. Но и в этой ситуации пользоваться формой №АО-1 не возбраняется.

По закону, сотрудник должен принести копии чеков на купленный товар + заполнить авансовый отчет + оприходовать товар на 01, 10, 41 счета. Если этого не сделать, налоговый инспектор при проверке признает это нарушением кассовой дисциплины.

Помните про необходимую отчетность и удачных вам покупок. **NE**

СУРГУТИНТЕРНОВОСТИ: 25 ЛЕТ В ЭФИРЕ

Текст «Сургутинтерновости» Фото Арсений Балашов

«Каждый день мы выходим в эфир, чтобы наполнить жизнь светом любви», – эти слова, по мнению собеседника National Business Екатерины Катаевой, редактора рекламы ТРК «Сургутинтерновости», весьма ёмко характеризуют творческий путь коллектива телерадиокомпании на протяжении четверти века.



Екатерина Катаева
редактор рекламы
ТРК «Сургутинтерновости»

NB: Что стало исходной точкой в создании телерадиокомпании «Сургутинтерновости»? Кто выступил инициатором?

Екатерина Катаева: В 1990 году вышел закон о средствах массовой информации, который позволял создавать СМИ и частным лицам. Сергей Михайлович Катаев – основатель телерадиокомпании «Сургутинтерновости», в то время работал руководителем Сургутского регионального корпункта Тюменского комитета по телевидению и радиовещанию. Корпункт освещал события от Пыть-Яха до Ноябрьска.

...Тогда Сергей Михайлович и загорелся идеей создать своё телевидение. Первое телевидение в Сургуте! Коллеги, с которыми он поделился планами, к этой затее отнеслись с недоверием. Ведь для создания собственного ТВ не было ни денег, ни техники, ни многого другого, необходимого для начала такого серьёзного дела. Но Катаев был крайне упорным, поэтому сумел сплотить единомышленников.

Надо отметить, что самым сложным оказалось собрать команду. Кадры искали везде – в разных организациях, культурных заведениях... Желающие работать на телевидении проникались интересом. Находились любопытные люди, с увлечением изучали специфику телевидения, технику, осваивали основы журналистики, затем повышали своё мастерство и создавали удивительные программы. По сей день многие помнят первую из них – информационная программа «ТОН» («Телевизионный обзор новостей») открыла вещание ТРК «Сургутинтерновости».

NB: Чем сегодня особенно гордится коллектив ТРК «Сургутинтерновости»?

Екатерина Катаева: Результативность деятельности компании нельзя определять только по конкретным проектам. Поддержание высокого уровня творческих кадров – одна из приоритетных задач, которую компания на протяжении многих лет реализует. Об этом говорят наши многочисленные награды – высокая оценка и телезрителей, и компетентных экспертов на конкурсах и фестивалях различного уровня.

Большую роль в развитии компании сыграло приобретение собственного здания, с удобными кабинетами и функциональными помещениями. Сегодня работает огромная современная студия, что позволяет выпускать любые программы и ток-шоу в прямом эфире, проводить ретрансляции пресс-конференций и других мероприятий из любого уголка земли. Как пример, в 2013 году компания организовала телемост между студентами и преподавателями СурГУ и профессурой американского университета, в октябре 2014 – с Донецкой Народной Республикой в связи с событиями в Украине.



NB СПРАВКА

За 25 лет компания провела в прямом радиозфире 135 тысяч часов, что равняется почти 16 годам. Ведущие «Сургутинтерновостей» поздравили в прямом эфире около 25 тысяч виновников торжества – это целое население посёлка Фёдоровского (Сургутский район).



NB: Что помогает компании оставаться в числе авторитетных и востребованных СМИ города?

Екатерина Катаева: Основную позицию компании обозначил её президент – С.М. Катаев. Это взвешенный и объективный подход к освещению событий, без попыток навязывания чьего-либо мнения. Аудитория имеет право делать выводы самостоятельно. И наша задача состоит в том, чтобы у зрителя было больше актуальной, интересной информации для размышления. «Сургутинтерновости» – это компания для людей!

NB: Кто внёс наиболее весомый вклад в становление телерадиокомпании?

Екатерина Катаева: С развитием компании пришло признание каждого, кто работал в команде. «Сургутинтерновости» – это мощный творческий потенциал, благодаря которому ТРК выросла

ПЕРВАЯ

и единственная в Тюменской области негосударственная и независимая ТРК основана 18 октября 1990 года. Не имеет в соучредителях ни государственной структуры, ни коммерческой организации. Первый президент Сергей Катаев – член Союза журналистов России, академик Международной академии телевидения и радио.

из небольшой студии в медиахолдинг, оснащенный высокотехнологичным оборудованием.

За четверть века здесь осваивали профессию около двух тысяч человек. Многие из них стали настоящими специалистами, теперь уже известными во многих городах России.

Большой вклад в развитие компании внесли: Евгений Катаев, Сергей Майборода, Ирина Плиско, Александр Губский, Екатерина Логинова, Юрий Мингалёв и сотни других.

NB: Какими творческими проектами вы сегодня гордитесь?

Екатерина Катаева: В первую очередь базовыми информационными проектами: ежедневная информационная программа «В центре событий» и еженедельная программа «Телевизионный обзор новостей» (самое свежее о жизни города, округа, страны).



Сегодня в эфир выходит около двадцати тематических программ. «Ноосфера» – победитель международного экологического телевизионного фестиваля «Спасти и сохранить», «Соцветие» (представление этнокультур в Сургуте), «Благовест» (духовно-просветительская программа), «С думой о городе» (о деятельности депутатов Думы города, их взаимодействии при решении насущных вопросов), «Пока горит свеча» (культурно-просветительская программа о талантах Сибири), «Ваше здоровье» (мнения специалистов, экспертов) и др.

NB: Расскажите о ваших благотворительных проектах?

Екатерина Катаева: Жизнь наполняется смыслом, когда появляется желание помогать людям – дарить радость, творить добро. Все зависит от нашего мироощущения. На первый взгляд,

кажется совершенно простым делом – отдать какую-то часть денег в детский дом или накормить бездомного. Но добрый поступок – безвозмездное действие, которое идёт от сердца...

В начале деятельности компании мы не использовали понятие «акция» при изъятии доброй воли прийти на помощь людям в различных жизненных ситуациях или просто сделать что-то доброе. Происходило все естественным образом, без какой-либо огласки или рекламы...

В связи с этим вспоминаются 90-е годы, когда президент компании Сергей Михайлович принял решение подарить ветеранам Великой Отечественной войны от имени «Сургутинтерновости» телевизоры. Казалось бы, ничего особенного, но это внимание дорогого стоило. Были и недоумения по этому поводу, мол, при чём здесь телевидение, есть соответствующие службы, чтобы этим заниматься.

Одну из самых масштабных «добро творительных» акций компания провела в 2007 году, когда россияне переживали не совсем стабильную экономическую обстановку. Как СМИ, нам хотелось внести больше позитива и жизнерадостности в настроение зрителей.

Тогда мы организовали общерегиональное мероприятие «Светом добра наполним нашу жизнь!» – такой лейтмотив ТРК «Сургутинтерновости». Мы хотели сплотить людей всех национальностей, вероисповеданий, профессий, достатка и сформировать через улыбку (представляя на наших каналах социальные ролики «Улыбнись, Сургут!») позитивный образ территории ХМАО-Югры. Помочь горожанам осмыслить, что жизнь меняется к лучшему, и процветать, «богатеть», надо вместе.

Самое рекордное количество (более 10) «добрых» акций компания провела в преддверии своего 25-летия.

NB: Какими проектами в ближайшем будущем вы порадуете или удивите горожан?

Екатерина Катаева: Пока не станем раскрывать все секреты. Интрига всё же питает интерес зрителей. Один из самых интересных проектов в ближайшем будущем – детская познавательно-развлекательная программа о новинках в области науки. В креативной игровой форме, зрелищная! Радует, что наметился инвестор. В наше время это удача.

NB: Несколько слов. СИН – это...

Екатерина Катаева: ... источник информационного просвещения, кадровая школа телевидения. И без преувеличения можно сказать, что «Сургутинтерновости» выполняет миссию творцов Добра, наполняет наш огромный мир светом Любви! **NB**

ТЕЛЕРАДИО-КОМПАНИЯ «СУРГУТИНТЕРНОВОСТИ» – ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ МЕДИАХОЛДИНГОВ В ХАНТЫ-МАНСКИЙСКОМ АУТОНОМНОМ ОКРУГЕ-ЮГРЕ. ТРИ КАНАЛА ВЕЩАНИЯ: СТС, ТВ 3, ТВЦ, ДВЕ РАДИОСТАНЦИИ: «АВТОРАДИО СУРГУТ» И «МАЯК ЮГРА», РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО «ПЯТЬ ЗВЁЗД» (ДОЧЕРНЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ КОМПАНИИ), сайт www.in-news.ru



ДЕНИС КУЛИШ

Директор официального представительства
АО «Открытие Брокер» в г. Сургуте

КУДА ИНВЕСТИРОВАТЬ В 2016 ГОДУ?

Автор: Денис Кулиш Фото: Арсений Балашов

В условиях ухудшения ситуации в экономике возрастает актуальность эффективного вложения капитала, позволяющего не только сберечь его от инфляции, но и получить дополнительный доход. Большинство граждан предпочитают размещать деньги на банковском вкладе или вообще держать сбережения дома, однако инструментарий современного инвестора существенно шире.



1

НЕДВИЖИМОСТЬ

Давайте рассмотрим вложения в недвижимость. Все мы помним, как в начале 2000-х цены росли ежеквартально вплоть до 2008 года. И в умах многих россиян вложение в недвижимость занимает первое место среди надежных способов заработать. Казалось бы, что может быть надежнее четырех стен: всегда ликвидный продукт, пригодится детям, можно сдавать и, если получится, хорошо заработать на росте стоимости квадратного метра при покупке на этапе нулевого цикла. Трудно не согласиться с этими аргументами, но давайте разберем данный вид инвестирования на примере Сургута и Москвы. В обоих городах наметилось снижение цен ввиду низкой покупательской способности населения и избытка предложения. Более того, вследствие сдачи огромного количества площадей в последние пару лет на рынке аренды существенно снизились цены, т.к. в условиях проблем с продажей сдается все мало-мальски пригодное для жилья.

Таким образом, чтобы заработать на покупке недвижимости, необходимо вложить в Сургуте от 3 млн рублей, а в Москве – от 8 млн руб., используя скидки от застройщиков объектов, сдающихся в 2016 году. Почему в 2016? Никто не хочет рисковать, вкладывая в свайное поле, когда на рынке огромное количество предложений жилых площадей на любой вкус, пустующих уже год. Полученное жилье сдаем в наем, чтобы

покрывать коммунальные платежи и часть кредитных средств, если они были задействованы. И самый главный вопрос – а когда же мы заработаем? Серьезный заработок на недвижимости возможен спустя три года, при продаже по цене выше затрат на покупку. И если я уверен в повышении цены в Москве через три-шесть лет, то повышение цен на жилую недвижимость в Сургуте вызывает у меня большие сомнения. Поэтому, если вы нацелены на покупку недвижимости с целью заработать через шесть-десять лет, то сейчас хорошее время вкладывать в Москву и другие федеральные центры, используя снижение цен. Возможность заработать на недвижимости в Сургуте мне кажется совершенно бесперспективной, а вот покупка для улучшения жилищных условий вполне оправдана ввиду снижения цен.

ВЛОЖЕНИЯ НА СРОК ОТ 10 ЛЕТ

Медленная реализация, возможно увеличение налога на инвестиционную недвижимость.

2

БАНКОВСКИЙ ДЕПОЗИТ

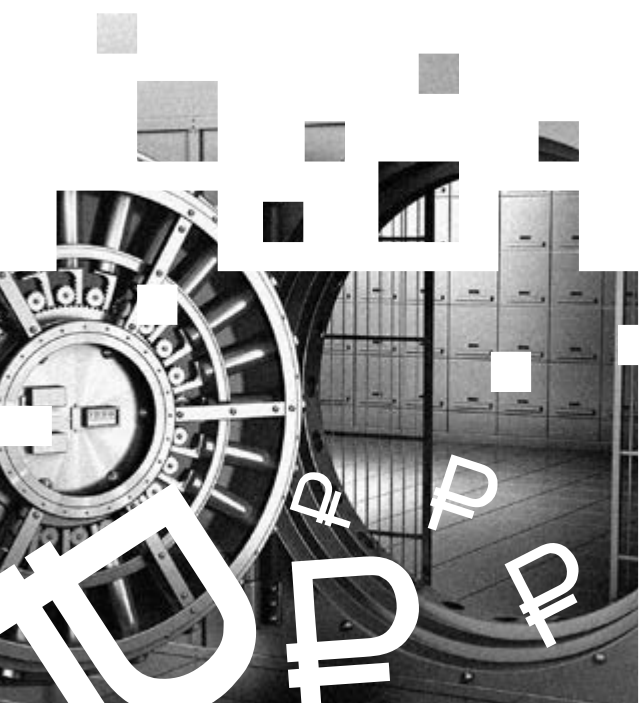
Депозиты – самый простой, надежный и совершенно понятный способ сохранения сбережений. Именно сохранения, так как говорить о серьезном заработке в текущих реалиях невозможно. Конечно, если предположить повторение «валютных войн», как в декабре прошлого года, можно увидеть стремление банков сократить отток средств путем увеличения ставок до 18-22% годовых. Но уже не раз представители ЦБ РФ заявляли, что прошлогоднего повторения обвала рубля не допустят, поэтому не стоит ожидать сильного изменения ставок в 2016 году. Более того, мы ожидаем снижения ставки рефинансирования весной, что скажется и на снижении ставок в депозитах. Что нужно знать для размещения средств в депозит? Во-первых, выбрать банк, входящий в систему страхования вкладов, гарантирующую сохранность капитала в случае отзыва лицензии у банка. Во-вторых, выбрать вклад с наиболее высокой ставкой сроком не более года, так как более длительные сроки не дадут серьезного увеличения доходности. Для более продолжительного временного интервала есть гораздо более доходные инструменты, о которых мы расскажем ниже. Ну и, в случае резкого изменения ставок банками, как в прошлом декабре, смело перезаключайте договора на новые депозиты.



АКЦИИ

Вложения в ценные бумаги российских эмитентов доступны нашим гражданам со времен приватизации, но по-настоящему торговать на бирже акциями можно было с середины девяностых. Кризис 1998 года остудил молодых инвесторов на бирже, но уже в начале 2000 годов российский рынок демонстрировал феноменальную динамику. За последние 15 лет рост стоимости акций составил от 500 до 3000% в абсолютных величинах. Но будет неверно сказать, что заработали все. Специфика рынка акций такова, что здесь нет и не может быть гарантий. Например, акции «ЮКОСа» превратились в бумажки, акции некогда самой ликвидной акции российского рынка – «РАО ЕЭС» были поделены на 24 разные компании в ходе реорганизации, реализация

акций которых впоследствии не выручила стоимости акций «РАО ЕЭС». Но все это уже история. Сегодня акции ликвидных компаний торгуются, выплачивают дивиденды и приносят доходность, многократно превышающую банковские депозиты. Привилегированные акции «Сургутнефтегаза» принесли своим акционерам в 2015 году только дивидендную доходность в размере 22% годовых, а с учетом курсовой разницы – дополнительно +45% в год. Обыкновенные акции Сбербанка выросли с начала года на 50%. Но не обошлось и без аутсайдеров, акции «Газпрома» выросли всего на 8% с начала года, но если добавить к этому дивиденды, то суммарная доходность получится уже 13,2% годовых – неплохо для аутсайдера уходящего года, правда?





РАССМОТРИМ, В ЧЕМ КЛЮЧЕВОЕ ОТЛИЧИЕ ВЛОЖЕНИЙ В АКЦИИ ОТ ДЕПОЗИТОВ И НЕДВИЖИМОСТИ:

- **Ежесекундное изменение стоимости акций на бирже, причем изменение в 1,5-2% за день и 5-10% за месяц является нормой.**
- **Нет фиксированной гарантии получения дохода, так как цена может как серьезно упасть, так и быстро восстановиться. Дивиденды выплачиваются с прибыли компании-эмитента, которая может и не продемонстрировать успехов в отчетном периоде.**
- **Нет временных ограничений на инвестиции. Заработать на акциях можно за месяц столько же, сколько за год принесет депозит. В то же время, верно и обратное утверждение – акции могут и снизиться за тот же период в два раза. Идеальными считаются инвестиции сроком от 3 лет.**
- **Сделка купли-продажи совершается в «один клик» мыши через систему электронных торгов. Ликвидность очень высокая, вы гарантированно купите или продадите в любой момент времени в течение торговой сессии. Нет никаких ограничений на количество сделок и сумм в течение дня.**

Другими словами, если вы хотите заработать много, не обращая внимания на срок инвестиции – акции являются отличным выбором. Но вы должны понимать и, главное, принять все связанные с этим риски. А именно – никаких гарантий доходности и никаких возвратов вложений в случае падения цены на акции или банкротства компании-эмитента. Высокая доходность подразумевает и высокие потенциальные риски. Идеальным вариантом считаются вложения в акции, которые платят высокие дивиденды и которые менее всего подвержены геополитическим рискам. «Тихой гаванью» всегда считались привилегированные акции «Сургутнефтегаза», но на бирже торгуется еще много бумаг других высокодоходных компаний, акции которых недооценены рынком. И задача каждого инвестора состоит в том, чтобы вовремя купить акции таких компаний.

ОБЛИГАЦИИ

Облигации – такая же ценная бумага, как и акция, однако имеющая ограниченный срок обращения и имеющая купонный доход. Эмитентом являются, как правило, российские корпорации, муниципалитеты или Минфин РФ (ОФЗ – облигации федерального займа). Облигации по своей сути ближе всего стоят к депозитам и являются их прямым конкурентом. Ни для кого не секрет, что часть денежных средств, привлеченных в депозиты, банки размещают именно в облигации. Доходность к погашению корпоративных облигаций колеблется от 9 до 16% годовых. Сроки погашения облигаций можно найти от года до 5-7 лет. Выбор достаточно широк, сделка проводится также в один клик. Из минусов – невысокая ликвидность, приемлемая доходность обычно у облигаций с длинным периодом обращения, а также необходимость платить НДФЛ. Покупка корпоративных и муниципальных облигаций оправдана в первую очередь для корпоративных инвесторов, но ничто не мешает простому гражданину подыскать себе облигацию с коротким сроком обращения и устраивающей его доходностью, тем более что на покупку облигации требуется всего пара минут.

ОТДЕЛЬНО ХОТЕЛОСЬ БЫ ВЫДЕЛИТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОБЛИГАЦИИ – ОФЗ. ОНИ ОБЛАДАЮТ ДВУМЯ СУЩЕСТВЕННЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ:

- 1 Инвестиции в них освобождены от уплаты подоходного налога.**
- 2 ОФЗ гарантированы правительством РФ и по ним не может быть дефолта.**

На сегодняшний день можно подобрать ОФЗ с погашением 27 декабря 2017 года с доходностью 14,83% или с погашением 3 августа 2016 с доходностью 10,11%. Вообще, доходности колеблются от 9 до 15% и доступны к покупке любому гражданину. Мне же хотелось обратить внимание на ОФЗ со сроком обращения 15-20 лет. Купив такие ОФЗ на длительный срок с доходностью 14-15%, к моменту совершеннолетия ваши дети получили бы хорошее подспорье, вступая во взрослую жизнь. Мне кажется это хорошая замена популярного сегодня продукта страхования детей на тот же срок, но с весьма низкими доходностями. Тем более что гарантом выплаты в данном случае выступает не страховая компания, а Правительство РФ, что, на мой взгляд, надежнее.

БАНКА РОССИИ
ТГ 6632830

3

ВАЛЮТА

Начиная с февраля 2012 года всем гражданам РФ дали доступ к прямым торгам валютой на бирже. С тех пор в обменных пунктах уже не встретишь спреда в пять рублей, все максимально приближено к реальным курсам. Но до сих пор граждане не знают о реальных преимуществах и выгодах приобретения валюты на Московской бирже. Во-первых, вы покупаете валюту по реальному курсу биржи. Во-вторых, вы никогда не столкнетесь с проблемой отсутствия нужного объема валюты. В-третьих, вы можете вывести валюту в неограниченном объеме в день покупки на любые ваши реквизиты, даже находясь за пределами РФ. Кроме того, вам будут доступны к покупке евро, доллар, юань, английский фунт и гонконгский доллар. Единственное ограничение биржи – это размер лота, сделка должна быть кратна 1000 у.е.

Если вы верите в рост доллара или евро, если хотите диверсифицировать ваши сбережения и создать свою корзину валют – вам прямая дорога на биржу. Покупайте нужный вам объем валюты в «один клик» и ждите роста капитала. Можно с уверенностью сказать, что в случае падения цены на нефть ниже \$40 за баррель нефти марки Brent доллар и евро гарантированно обновят прошлогодние декабрьские максимумы к рублю. Хотя представители ЦБ РФ и уверяют, что подобных колебаний не произойдет, повлиять на цену нефти они не в силах. Стоит также заметить, что стоимость хранения валюты на бирже обычно не превышает 100 рублей в год, а затраты на приобретение составляют сотые доли процента от объема покупки. Гарантировать доходность таких вложений здесь тоже нельзя, но механизмы покупки, хранения и конвертации отлажены и гарантированы московской биржей.

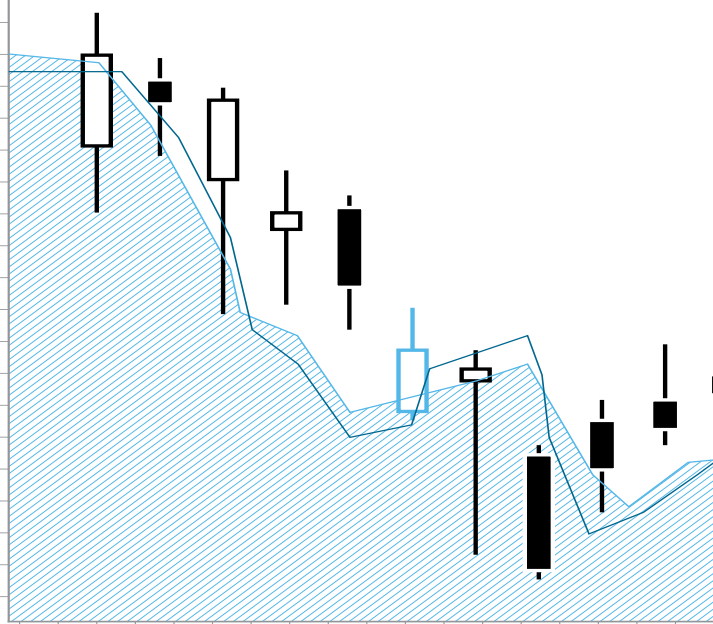
СТРУКТУРНЫЕ ПРОДУКТЫ

Очень интересный для инвестирования продукт, который широко распространен в мировых финансовых системах, а в России он активно продвигается в последние два года. Суть заключается в хеджировании риска через опционы (право купить или продать через определенный срок).

СТРУКТУРНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЕЛЯТСЯ НА ТРИ ВИДА:

- 1** Со 100% защитой инвестиционных средств.
- 2** С частичной защитой инвестиционных средств.
- 3** С гарантированной доходностью.

Данные продукты идеально подходят для новичков, которые хотят попробовать свои силы в торговле акциями, но не готовы получить убыток. Также этот инструмент подходит для размещения денежных средств под гарантированный процент на короткие сроки (от 1 месяца до полугода). Мы не будем описывать сложный механизм составления структурного продукта, состоящего из смеси базового актива, опциона, депозита и других всевозможных продуктов. Для простоты понимания мы разберем на примере акций Сбербанка каждый из трех видов, а вы подберете для себя подходящий вариант.



1

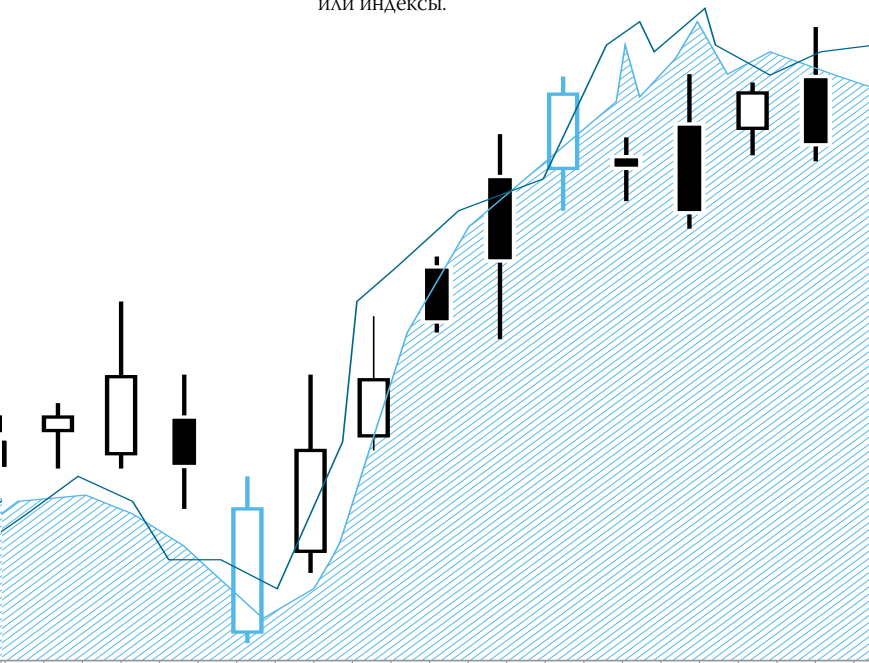
Начнем с первого варианта – структурный продукт (далее СП) со 100% защитой капитала на акции Сбербанка со сроком исполнения 15 декабря 2015 года.

Сегодня вы покупаете акции Сбербанка на 100 000 рублей по 100 рублей. Если 15 декабря акции Сбербанка будут стоить, предположим, 105 рублей, вы получите часть дохода, обычно 25-35% от прибыли. А если же акции упадут до 95 рублей, вы получите назад свои вложенные средства 100 000 рублей в полном объеме.

2

Если считаете, что 25-35% маловато для безрисковой инвестиции, тогда для вас СП с частичной защитой на тот же срок с такими же условиями. В таком случае, если 15 декабря акции Сбербанка будут выше 100 рублей, вы получите 50-90% от прибыли. А если 15 декабря акции Сбербанка будут ниже 100 рублей, то вы получите назад только 95% от ваших вложений.

В любом случае, какой бы СП вы не выбрали, вам будет заранее известен наихудший результат, а доходность будет известна только при наступлении срока, который может быть от месяца до полугода. Кроме того, вам будет предложен широкий выбор инструментов – это ликвидные акции, валютные пары, золото, нефть или индексы.



3

Теперь рассмотрим третий вариант СП – с гарантированной доходностью. Здесь вам заранее будет известен и срок, и гарантированная доходность, и возможный риск, который вам и придется выбрать самостоятельно. Рассмотрим на примере акций «Газпрома»: СП на сумму 500 000 руб. на акции «Газпрома» с исполнением 15 января 2016 года, пороговой ценой 140 рублей и гарантированной доходностью 20% годовых. Это значит, что если 15.01.16 акции «Газпрома» будут стоить выше 140 руб., вы получите 20% годовых за прошедший срок в полтора месяца и 500 000 руб. инвестированных средств. Если же 15.01.16 акции «Газпрома» будут стоить ниже 140 руб., вы получите 20% годовых за прошедший 1,5-месячный срок, а на ваши инвестиционные 500 000 руб. купят акции «Газпрома» по 140 рублей и вернут вам акции.

Что делать с полученной суммой денежных средств или акций, решать придется уже через полтора месяца в момент завершения срока структурного продукта.

ВАРИАНТОВ ЗДЕСЬ ВСЕГО ДВА:

1 Новый СП под гарантированный процент, причем вкладывать вы можете как денежные средства, так и поставленные вам акции.

2 Продажа акций на бирже, поставленных вам после завершения СП.

Согласитесь, что гарантированные 20% годовых – это выше банковского депозита. Тем не менее, отличительная особенность здесь заключается в поставке бумаг: если цена будет ниже оговоренной – это и есть риск, который принимает инвестор. В случае с депозитом риск отсутствует.

Резюмируя, можно сказать, что сложные для понимания структурные продукты на деле оказываются простыми и понятными, главное в них – оценить ваш аппетит к доходности и риску. Доходности обычно колеблются от 15 до 25% годовых, со сроками от месяца до полугода. Такие продукты идеально подходят для желающих начать свой путь на Московскую биржу. Но нередко к таким финансовым инструментам обращаются и для диверсификации своих вложений, распределяя их между депозитами, акциями и СП с гарантией сохранения капитала или доходности.

КРЕДИТНЫЕ СОЮЗЫ С НОВА СТАНОВЯТСЯ АКТУАЛЬНЫМИ

Они обладают большей финансовой устойчивостью и предлагают более выгодные условия, чем банки. На сегодня кредитные союзы вырастают до объемов финансовых сетей национальных масштабов, поэтому по всему миру – от Австралии до США – наблюдается массовый бум кредитных союзов.



КРЕДИТ НА ДОВЕРИИ

По данным исследований, с 2000 года число участников кредитных союзов удвоилось и достигло 217 млн человек. Средства на сберегательных счетах таких объединений выросли на 130% в реальном исчислении и на начало 2015-го приблизились к \$1,5 трлн. Совокупная сумма выданных займов составила \$1,2 трлн. Только на территории Европы в кооперативных союзах состоит 37% взрослого населения. Это на 12 млн участников больше, чем всего десятилетием раньше.

Возникнув впервые в конце XIX века в Германии, кредитные союзы продолжают

**ТОЛЬКО
НА ТЕРРИТОРИИ
ЕВРОПЫ
В КООПЕРАТИВНЫХ
СОЮЗАХ СОСТОИТ
37% ВЗРОСЛОГО
НАСЕЛЕНИЯ. ЭТО НА
12 МЛН УЧАСТНИКОВ
БОЛЬШЕ, ЧЕМ ВСЕГО
ДЕСЯТИЛЕТИЕМ
РАНЬШЕ**

выполнять те же функции, что и банки: принимают вклады и дают кредиты. Но, в отличие от традиционных банковских учреждений, они остаются коллективной собственностью своих членов, объединенных общей профессией или местом жительства.

Особенностью подобного союза является и то, что финальное решение о кредитовании принимает не только председатель, но и все уполномоченные на это участники. Полученная в результате кредитования прибыль делится пропорционально между всеми участниками в зависимости от их вложений, а ставка для заемщика всегда ниже, чем в банке.

В отличие от банков, главная цель которых – получение прибыли, кредитный союз такой цели не преследует. Основная задача в подобном сообществе – своевременная помощь в сложных ситуациях. Ни один кредитный калькулятор не демонстрирует столь маленькие проценты: ведь в основе функционирования союза лежит не жажда наживы, а формирование круга людей, готовых прийти на выручку в сложной ситуации, и понимающих, что банковские кредиты – разорительны. Кредитные союзы могут быть двух видов. Первый, когда в составе участников только физические лица, второй вариант предполагает среди членов союза разнообразные юридические лица. Важно понимать, что во втором случае суммы выданных кредитов в десятки, а то и сотни раз выше, чем у первых.

КАК ПОЛУЧИТЬ?

Получить кредит в кредитном союзе можно даже новичкам, если их история не имеет темных пятен и интуитивно понятна участникам союза, принимающим решения. Но новичкам

придется документально доказывать свою платежеспособность и предоставлять некоторые документы. Ради того, чтобы получить кредит на условиях, отличных от банков, многие стремятся стать полноценными участниками кредитного союза, ведь для них уже начинается совсем другая история: особое положение членов союза позволяет всегда получить необходимые деньги на привлекательных условиях.

Один из весомых плюсов кредитных союзов в том, что полученная прибыль всегда возвращается собственникам в виде более привлекательных процентов. Именно более высокие, чем в банках, процентные ставки по вкладам и более низкие по займам делают «почтенную форму банковского дела» такой популярной, особенно среди молодежи.

НА ОСОБЫХ УСЛОВИЯХ

Из-за обострения конкуренции на рынке ссудных капиталов кредитные союзы в США претерпели определенные изменения. Препятствием всего, некоторую эволюцию прошли их

ТАКИЕ КРЕДИТНЫЕ СОЮЗЫ, КАК ZD В ГЕРМАНИИ ИЛИ РАВОВАНК В НИДЕРЛАНДАХ, ВЫРОСЛИ В НАСТОЯЩИЕ КООПЕРАТИВНЫЕ СЕТИ, КОТОРЫЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРИНАДЛЕЖАТ СВОИМ ЧЛЕНАМ, НО ОТКРЫТЫ ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ.



пассивные и активные операции. Это связано с тем, что долгое время они котируются как бесприбыльные институты и пользовались определенными льготами, в том числе освобождались от налогов.

Кроме того, кооперативные союзы выплачивали по своим акциям дивиденды в размере 7%, тогда как коммерческие банки платили 5,25% по депозитам, а ссудо-сберегательные ассоциации – 5,5%. Но после 1982 года положение изменилось, и кредитные союзы вынуждены были диверсифицировать собственный функционал. Так, они стали выпускать кредитные карточки, предлагать брокерские услуги, приобретать и устанавливать банковские терминалы. Кроме того, они получили право выдавать ссуды под залог недвижимости, хотя этим им трудно воспользоваться из-за отсутствия достаточных денежных ресурсов.

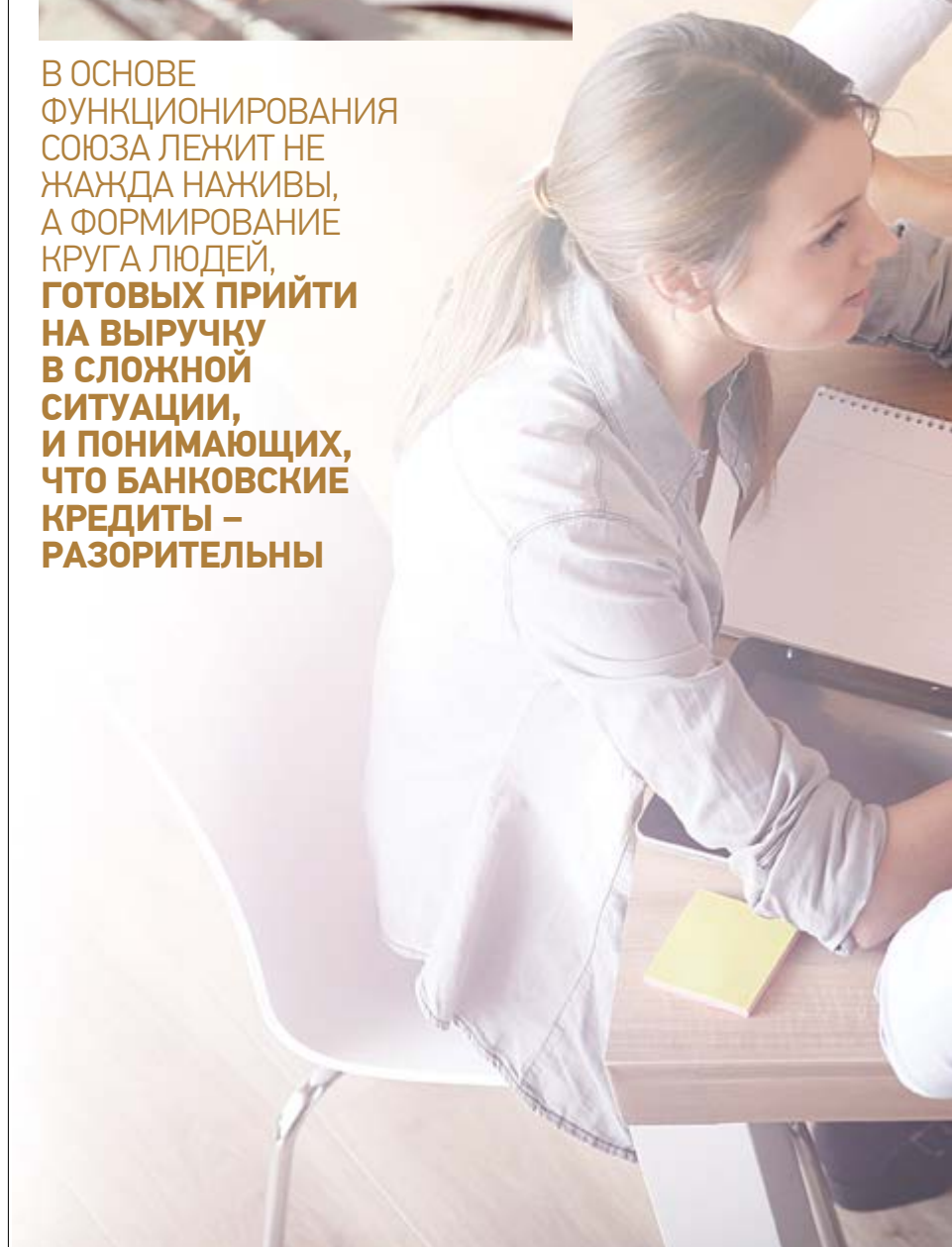
БЕЗ РИСКОВ И ДЛЯ КЛИЕНТОВ

Показательно также, что в США и Канаде кредитные союзы опережают обычные банки в опросах клиентов по такому критерию, как удовлетворенность обслуживанием. Самый очевидный плюс для клиентов, по свидетельству Международной организации труда, в том, что такие союзы сохраняют большую устойчивость по сравнению с банками во время кризисных периодов. Это объясняется тем, что над ними не довлечет необходимость демонстрировать краткосрочную прибыль, тогда как банки обязаны демонстрировать этот параметр и из-за этого вынуждены идти на высокие риски.

Однако законодательство некоторых стран, в частности США, по-прежнему старается ограничить круг клиентов постоянными членами, которые связаны между собой по какому-либо формальному признаку. Так, в Partners Federal Credit Union могут обслуживаться только сотрудники Walt Disney и члены их семей. Вместе с тем последние изменения в законодательстве допускают некоторую гибкость в вопросе членства, что дает возможность кредитным союзам расти и развиваться. Такие ограничения связаны в первую очередь с тем, чтобы не отдавать на долю союзов слишком большой «кусочек» клиентов и сохранять стабильный приток в банковский сегмент. **NB**



**В ОСНОВЕ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
СОЮЗА ЛЕЖИТ НЕ
ЖАЖДА НАЖИВЫ,
А ФОРМИРОВАНИЕ
КРУГА ЛЮДЕЙ,
ГОТОВЫХ ПРИЙТИ
НА ВЫРУЧКУ
В СЛОЖНОЙ
СИТУАЦИИ,
И ПОНИМАЮЩИХ,
ЧТО БАНКОВСКИЕ
КРЕДИТЫ –
РАЗОРИТЕЛЬНЫ**





NB

**НАИБОЛЕЕ КРУПНЫЕ КРЕДИТНЫЕ СОЮЗЫ
СТАЛИ ФИНАНСОВЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ
НАЦИОНАЛЬНОГО МАСШТАБА,
КОТОРЫЕ РАСПОЛАГАЮТ СЕТЯМИ БАНКОМАТОВ И
ПРЕДЛАГАЮТ ВЕСЬ СПЕКТР БАНКОВСКИХ УСЛУГ.**

НОВАЯ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ «МАЛЫШЕЙ»

Сейчас мы не видим такого динамичного развития малого и среднего бизнеса (МСБ), как в прошлом десятилетии. Положение малого бизнеса, особенно в кризис, усугубляется. Предпринимателям уже недостаточно только поддержки со стороны государства – необходимы инновационные инструменты поддержки предпринимательства.



ДЖАЛИЛ КУРЯЕВ
глава компании «Современник»,
финансист, профессиональный
бизнес-практик и трейдер



ПРАВИЛО «3-Х 90»

В мире начинающих предпринимателей России существует правило «3-х 90».

90% предпринимателей затрудняются с выбором идеи для бизнеса. Что будет актуально здесь и сейчас – на конкретном перекрестке и улице, какая проходимость, какой товарооборот и выручка? Всё зависит от выбора идеи для бизнеса.

Кроме того, 90% предпринимателей терпят крах через полгода после открытия предприятия. Проблема жизнеспособности компании остается одной из самых серьезных. Например, предприниматель не просчитал до конца бизнес-план, не учел стратегию продвижения. И компанию настигает медленная и мучительная «смерть».

А ещё 90% не знают, какую поддержку оказывает государство предпринимателям. Именно поэтому испытывают недостаток финансирования.

В этой связи органы власти и бизнес-сообщества должны использовать принципиально новые инструменты содействия новым субъектам малого и среднего предпринимательства.

ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ

Для решения перечисленных проблем на федеральном уровне в марте 2015 года запущен проект «Бизнес Нация» при участии Министерства экономики РФ и крупных общественных организаций.

«Бизнес Нация» – это федеральная программа по поддержке малого и среднего бизнеса, а также предпринимательства в РФ. В компании работают более 100 тысяч человек: эксперты, аналитики, предприниматели. Специалисты имеют успешный опыт работы в промышленности, в финансовом секторе и сфере информационных технологий. Именно такая команда поможет создать успешный и процветающий бизнес.

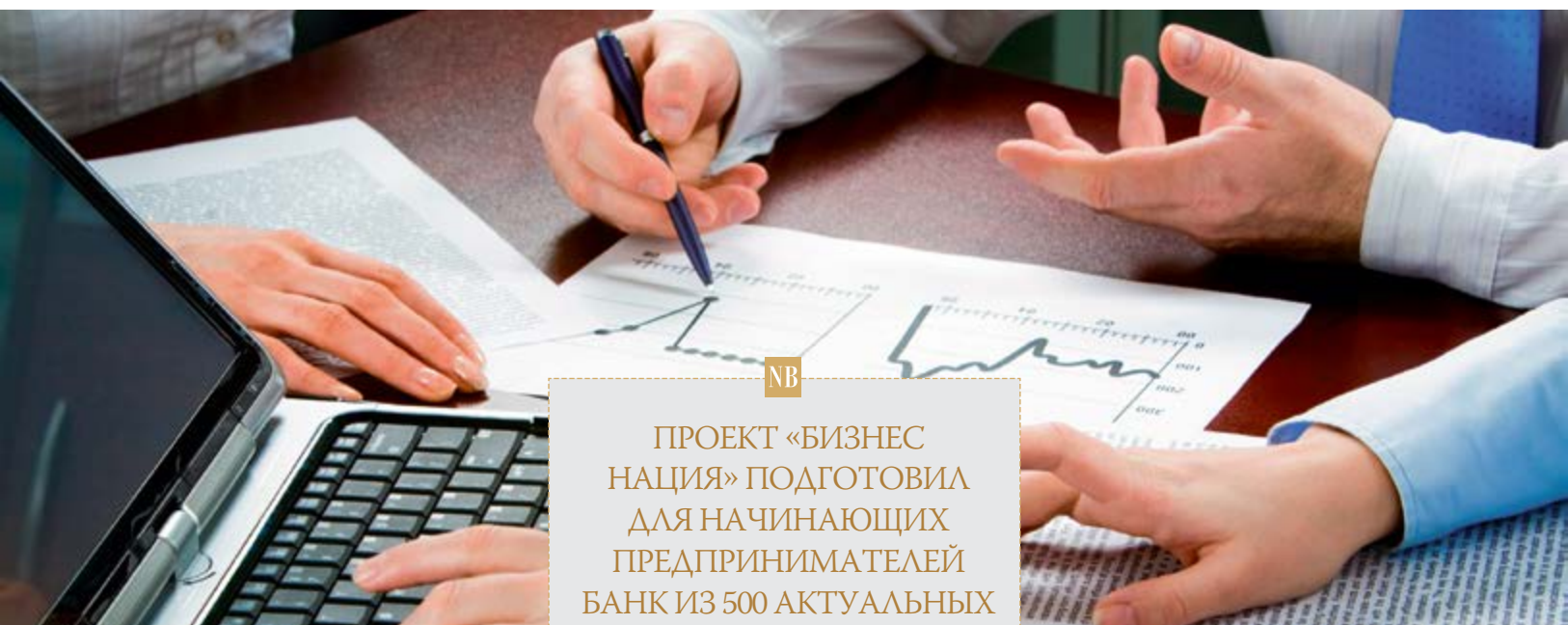
Проект «Бизнес Нация» подготовил для начинающих предпринимателей банк из 500 актуальных идей для открытия бизнеса в своем регионе. Все идеи проработаны и грамотно выстроены. К тому же имеют объем инвестиций и показывают срок окупаемости. В описание бизнес-идеи входят:

- Вводная часть
- Актуальность идеи
- Исследование рынка и востребованности
- Требования к персоналу, оборудованию, помещению
- Особенности ведения бизнеса
- Требования к ресурсам и сроки запуска
- Расчет финансовых показателей

В СОСТАВ ВХОДЯТ:

1. Бизнес-план. Начинающий предприниматель оперативно получает информацию или сведения об объемах финансирования и экономическом эффекте, который он получит, реализовав свой проект. Более того, разработчики предлагают широкий спектр информации об источниках финансирования. Это и конкретные сведения о банковских кредитах, выгодных ставках, инструментах поддержки, действующих в том или ином регионе.

2. Стратегия продвижения и поиска клиентов. Одним из важных аспектов данной технологии является



NB

ПРОЕКТ «БИЗНЕС НАЦИЯ» ПОДГОТОВИЛ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ БАНК ИЗ 500 АКТУАЛЬНЫХ ИДЕЙ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ БИЗНЕСА В СВОЕМ РЕГИОНЕ. ВСЕ ИДЕИ ПРОРАБОТАНЫ И ГРАМОТНО ВЫСТРОЕНЫ. К ТОМУ ЖЕ ИМЕЮТ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ И ПОКАЗЫВАЮТ СРОК ОКУПАЕМОСТИ

Встроенные фильтры и бесплатные консультации экспертов в данной области обеспечат простой и удобный выбор концепции. Банк идей – это готовая страница в Интернете, которую можно детально изучить.

Ключевым фактором успеха является наличие бизнес-комплектов для быстрого запуска своего дела. Бизнес-комплекты направлены на развитие предпринимательства в сельском хозяйстве, производстве строительных материалов, продуктов питания, предоставлении услуг населению. Такие комплекты актуальны и способны решить значимые проблемы региона. Бизнес-комплект позволит запустить своё дело в течение 60 дней, но главное – успешно его развивать.

то, что предприниматель получает объемную и проработанную информацию о потенциальных клиентах своего бизнеса. Фактически ему не надо тратить время на поиск покупателей своего продукта.

3. Документы для запуска и ведения бизнеса. Основатели «Бизнес Нации» снабжают начинающего предпринимателя необходимым пакетом

документов по открытию, регистрации фирмы, а также стандартной документацией внутреннего пользования на предприятии.

4. Система налогообложения. Опытные эксперты предложат наиболее выгодную концепцию налогообложения, учитывающую в том числе субъектовые особенности по налоговым сборам.

5. Персонал. Бизнесмен получает возможность использовать проработанные и обширные банки данных по подбору персонала.

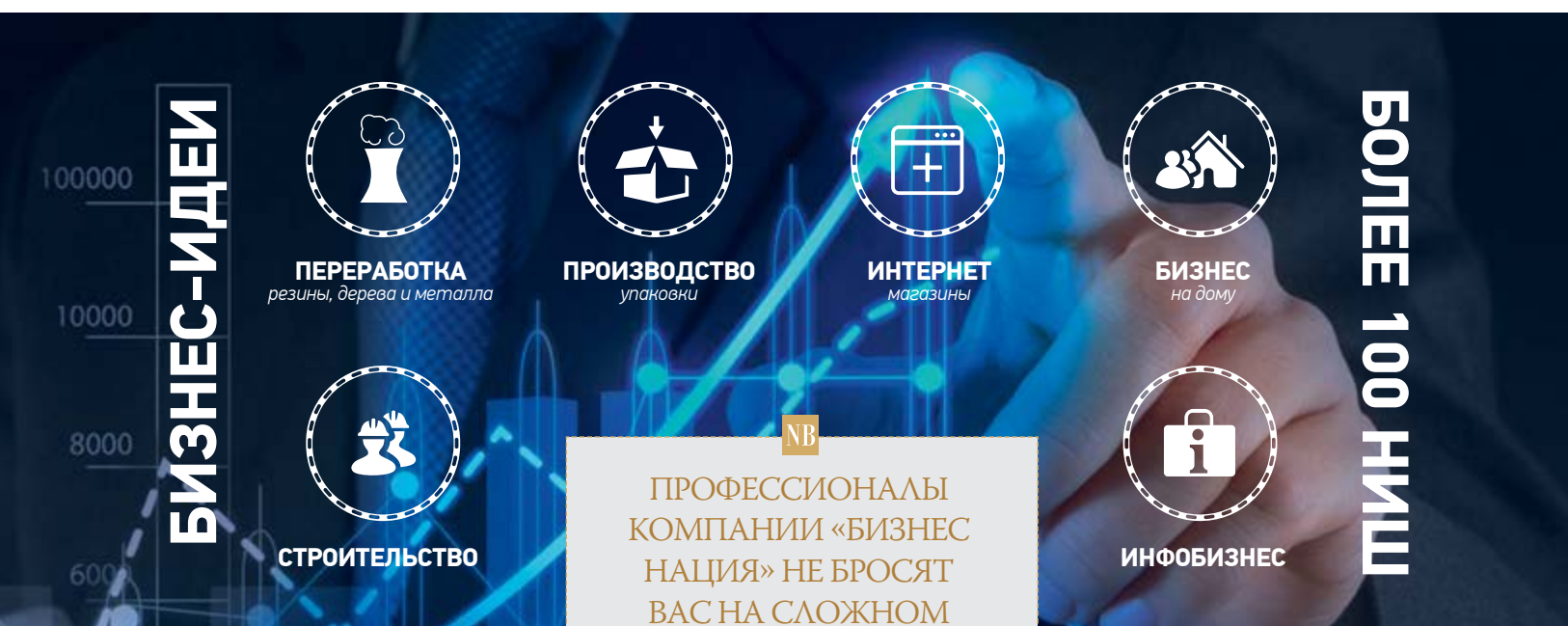
6. Создание сайта и интернет-магазина. Команда профессиональных маркетологов и молодых креативщиков выработают подходящую систему продвижения готового продукта, помогут создать современный информационный сайт и разработать фирменный стиль предприятия.

7. Консультации. Профессионалы компании «Бизнес Нация» не бросят вас на сложном пути к финансовой самостоятельности и благополучию. По окончании сотрудничества специалисты готовы сопровождать

Справочник содержит перечень программ поддержки по категориям: гранты, конкурсы, субсидии, лизинг и кредитование для каждого региона.

Каждый регион или организация могут добавить в него соответствующие программы. Справочник представлен в виде интерактивной карты России с удобными фильтрами выбора. Соответственно на карте можно увидеть финансовую программу и инфраструктуру.

Это и технопарки, и логистические центры, и бизнес-инкубаторы, и центры поддержки предпринимательства. Для более тесного сотрудничества с предпринимателями вашего региона



клиента пошагово; они предлагают бесплатные консультации, дистанционное обучение, видеоролики. Более полутора тысяч консультаций уже проведено, более 200 предприятий запущено по всей стране – во Владивостоке, Иркутске, в Крыму, Нижнекамске, Республике Дагестан, а также в Казахстане.

8. Карта предпринимателя – это инструмент финансовой поддержки предпринимательства в регионе. Большинство клиентов сталкиваются с огромными трудностями при получении денег на свой бизнес. Это могут быть завышенные ставки по кредитам или тяжелые условия их получения. Поэтому проект «Бизнес Нация» создал общероссийский справочник доступных программ финансирования малых форм предпринимательства для каждого региона РФ.

эксперты разработали форму добавления справочника на региональные сайты. Это позволит донести до предпринимателей информацию о поддержке со стороны федеральных органов власти и местного самоуправления, центров поддержки предпринимателей.

ДОВЕРЯТЬ И ПОЛУЧАТЬ

Таким образом, данный федеральный проект представляет собой продуманный и пошаговый конструктор открытия вашего бизнеса, который состоит из 90 пунктов. Программа создана, чтобы предприниматель развивался, а главное – правильно выстраивал свой бизнес. Программ очень много, а информированность предпринимателя низкая, деловая среда из-за этого слабая. NB

ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ- БАНК



по версии

GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

Авангард интернет-банк – это полнофункциональная, удобная и безопасная система дистанционного банковского обслуживания для вашего бизнеса.

Открытие расчетного счета – **online**.

Подключение и обслуживание интернет-банка – **бесплатно**.



Банк основан
в 1994 году



Более 100 тыс.
корпоративных
клиентов



Более 1 млн
частных
клиентов



300 офисов в
75 городах
России

www.avangard.ru
8 (800) 555 99 93

БАНК АВАНГАРД



БАНКРОТСТВО РАСПРАВЛЯЕТ КРЫЛЬЯ

После того как вступили в силу новые поправки к закону о банкротстве, за месяц арбитражные суды зарегистрировали чуть более 2000 заявлений о банкротстве граждан. Такие результаты работы нового закона эксперты прогнозировали: инициирование столь сложной процедуры, как банкротство, оправдано лишь в отношении незначительной доли должников, тогда как большинству требуется время, чтобы узнать о новых законодательных возможностях. Однако в дальнейшем ожидается существенный рост исков, поскольку пик подачи заявлений пока не наступил.

ПИК БАНКРОТСТВ ЕЩЁ ВПЕРЕДИ

Зампред комитета ТПП РФ по безопасности предпринимательской деятельности Артур Трапизин на заседании комитета ТПП по безопасности предпринимательской деятельности 27 октября заявил, что массовое банкротство физических лиц ещё впереди, а пока основная

часть банкротящихся – это совладельцы бизнеса. Он полагает, что в год в России может банкрутиться около 30 – 50 тыс. граждан. При этом по оценке Национального бюро кредитных историй общее число потенциальных банкротов составляет от 500 тыс., тогда как по данным российских банков количество банкротов может достигнуть двух миллионов человек.

**В ГОД В РОССИИ
МОЖЕТ
БАНКРОТИТЬСЯ
ОКОЛО
30 – 50 ТЫС.
ГРАЖДАН**

К концу октября почти из 2000 заявлений о признании гражданина банкротом около 43% подано самими должниками, тогда как банки подали только 380 заявлений, что составляет около 18%, а ФНС – 50 (2,4%). По числу граждан, просроченные долги которых превышают полмиллиона рублей, лидируют Москва и Московская область, но, как показывает статистика, именно эти граждане не спешат признавать себя банкротами: московскими должниками подано всего 13 заявлений о личном банкротстве. В других регионах ситуации различны. Так, на 28 октября лидирует арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области с 92 обращениями, на втором месте – Новосибирская область (89 заявлений).

Эксперты отмечают, что должники, которые подали заявление о своем банкротстве самостоятельно, готовились к нему задолго, и преследуют корыстные цели. Это подтверждает и статистика подачи заявлений – в первые несколько дней наблюдался всплеск активности, тогда как неделю спустя она снизилась. Но есть и такие граждане, кто заблуждается относительно простоты процедуры и не представляет всех её последствий из-за своей некомпетентности.

КОМУ ЭТО ВЫГОДНО?

Банкротить мелких заемщиков кредиторам экономически невыгодно. В первую очередь, банки нацелены на владельцев крупных бизнесов, тогда как небольшие долги гораздо эффективнее передавать коллекторским агентствам. Эксперты ожидают, что банкроты первой волны по представлению банков – это владельцы значимого имущества, причем размер долга решающей роли не играет. Поэтому под угрозу принудительного банкротства прежде всего попадут ипотечные должники.

Список кредиторов, подавших заявления в первой волне, весьма разнообразен: среди них и физлица, и коммерческие компании, и коллекторские агентства, и банки. Последних можно выделить в отдельную группу, среди которых активность проявил Сбербанк. Также подали заявления ВТБ 24, Банк Москвы, банки «Санкт-Петербург», «Уралсиб», «Зенит», «ФК Открытие», Промсвязьбанк, ЛОКО-банк, банк «Метрополь», ПИР-банк, Банк развития технологий и другие. Большинство заявлений от банков подано на владельцев и руководителей бизнеса, взявших кредиты или давших поручительства за свою компанию.

**ПО ЧИСЛУ
ГРАЖДАН,
ПРОСРОЧЕННЫЕ
ДОЛГИ КОТОРЫХ
ПРЕВЫШАЮТ
ПОЛМИЛЛИОНА
РУБЛЕЙ,
ЛИДИРУЮТ
МОСКВА И
МОСКОВСКАЯ
ОБЛАСТЬ,
НО, КАК
ПОКАЗЫВАЕТ
СТАТИСТИКА,
ИМЕННО ЭТИ
ГРАЖДАНЕ
НЕ СПЕШАТ
ПРИЗНАВАТЬ СЕБЯ
БАНКРОТАМИ**



При этом заявления от налогоплательщиков отсутствуют – ФНС действует централизованно, и многие ее шаги строго регламентированы. Активность в данном сегменте ещё впереди: налогоплательщики либо не получили централизованную команду, либо не успели собрать все необходимые материалы.

НОВАЯ АРИФМЕТИКА ДОЛЖНИКА

Начальник управления обеспечения процедуры банкротства ФНС РФ Константин Чекмышев на заседании комитета Торгово-промышленной палаты РФ в категоричной форме заявил, что «недопустимо превращать процедуру банкротства в простое освобождение от долгов».

На этом финансовые проблемы банкротства граждан не заканчиваются. Изначально предполагалось, что этот сегмент дел будет решаться в судах общей юрисдикции (СОЮ), где размер госпошлины ниже, чем в арбитражных судах, – около 300 рублей. Но после передачи дел в ведение арбитражным судам пошлина достигает шести тысяч рублей. Кроме того, сумма долга, от

**ПОМИМО НИЗКОЙ
ИНФОРМИРОВАННОСТИ
НАСЕЛЕНИЯ О НЮАНСАХ
И ВОЗМОЖНОСТЯХ
ПРОЦЕДУРЫ ПОЛНОЦЕННО
ЗАРАБОТАТЬ ЗАКОНУ
МЕШАЮТ ПРАВИЛА О НАЛОГЕ
С «ПРОЩЕННОГО» ДОЛГА,
ВЫСОКАЯ
ГОСПОШЛИНА И НИЗКАЯ
МАТЕРИАЛЬНАЯ
ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ
УПРАВЛЯЮЩИХ**



уплаты которого гражданин освобождается, считается его доходом, а потому облагается налогом по ставке 13%. Исключений для процедуры банкротства пока нет. Если эти перекося будут устранены, желающих подать заявление о банкротстве будет намного больше.

Банкротство граждан тормозят и финансовые проблемы. Действующая редакция закона направлена на минимизацию расходов, связанных с банкротством должника – физического лица. Это сделано с целью повышения доступности процедуры, но снизило в итоге заинтересованность арбитражных управляющих – установленная в законе сумма вознаграждения 10 тыс. руб. их не устраивает, они согласны провести одну-две процедуры для получения опыта, на этом их инициативы заканчиваются, и банкам приходится давить на них. На профессиональных форумах арбитражные управляющие отмечают, что предполагаемое вознаграждение может не покрывать почтовых расходов.

Помимо низкой информированности населения о нюансах и возможностях процедуры полноценно работать закону мешают правила о налоге с «прощенного» долга, высокая госпошлина и низкая материальная заинтересованность управляющих. Так, сроки банкротства граждан зависят от процедуры реализации имущества или утверждения плана реструктуризации долгов и составят, по разным оценкам, от полутора до четырех лет. Ожидается, что процедура рассмотрения будет небыстрой и из-за неопытности заявителей в подготовке документов, большая часть заявлений о признании гражданина банкротом будет оставлена без движения из-за недостатков в документах. **NE**



*Уголок спокойствия
в центре движения!*

Тайский массаж Йога Спа-ритуалы

*Ощутите на себе роскошь
уникальных ритуалов красоты
в спа-пространстве
тайского салона*

Le Thai

8 (3462) 96 01 35

г. Сургут, ул. Каролинского, д.12



ЭКСПЕРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. НУЖНО ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ?

Министерство юстиции и Генеральная прокуратура разработали новый проект закона «О судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации», который может вступить в силу в 2018 году. Тогда все негосударственные экспертные учреждения будут обязаны получать лицензии на право соответствующей деятельности в Минюсте и пользоваться единой методологией исследований вместе с государственными экспертами. Этот закон направлен на снижение коррупционной составляющей в экспертном деле, а также на улучшение качества следствия и судопроизводства.



«Мы побывали в одной фирме, предоставляющей экспертные услуги в любой области, в том числе проводящей баллистические исследования. Мы поинтересовались, где эксперт их проводит. Выяснилось, что дома»

КОМПЕТЕНТНОСТЬ ЭКСПЕРТОВ

Основные изменения коснутся деятельности коммерческих экспертных учреждений. Сейчас законодательство не предъявляет требования к негосударственным экспертам, за исключением предпринимательской деятельности. Их невозможно законодательно заставить подтвердить свою компетентность, подобные организации могут предоставить такую возможность только на добровольных началах. Однако, если закон вступит в силу, с 1 января 2018 года все негосударственные экспертные организации будут обязаны проходить лицензирование на право осуществления своей деятельности.

Причиной появления данного законопроекта послужило недовольство Минюста и Генпрокуратуры, которые считают, что зачастую

экспертами оказываются люди, не обладающие необходимыми профессиональными знаниями. Между тем именно они выполняют почти половину назначаемых экспертиз. Из-за этого результаты независимой экспертизы часто расходятся с выводами экспертов из госучреждений, и этот пробел в законодательстве создает условия для необоснованного уголовного преследования.

«При этом следователь и суд далеко не всегда могут достоверно определить, достаточна ли подготовка специалиста в соответствующей области знаний, – рассуждает начальник управления методико-аналитического обеспечения надзора за процессуальной деятельностью органов предварительного расследования и оперативно-розыскной деятельности Генпрокуратуры Людмила Куровская, – обоснованно ли применена им та или иная методика исследования



и какому из противоречащих друг другу заключений доверять». В одном из интервью она сообщает, что принятие этого закона «позволит предотвратить вынесение несправедливого, незаконного и необоснованного решения в связи с использованием в судебном разбирательстве некомпетентного заключения эксперта».

ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ СЕРТИФИКАЦИЯ

Закон предполагает закрепленное обязательство подтверждения компетентности путем сертификации раз в пять лет. Такую процедуру сейчас проходят только эксперты госучреждений, она называется аттестацией. Сертификация экспертов и лицензирование экспертной деятельности, по мнению авторов законопроекта, должны возлагаться на государственный орган, не осуществляющий предварительного расследования, то есть на Министерство юстиции.

Помимо прочего, обязательной сертификации должно подлежать и научно-методическое обеспечение судебной экспертизы. В проекте закона заложены основные стандарты деятельности судебно-экспертных лабораторий для того, чтобы они соблюдали единые требования. По предположениям разработчиков, это «позволит снизить зависимость эксперта от интересов органа, назначающего экспертизу, а значит – сократит и коррупционные риски». Этому должна способствовать и предлагаемая разработчиками единая методология экспертных исследований.

По мнению ученого секретаря Российского федерального центра судебной экспертизы при Министерстве юстиции РФ Ольги Микляевой, лицензирование должно также выявлять,

NB

ПРИЧИНОЙ ПОЯВЛЕНИЯ ДАННОГО ЗАКОНОПРОЕКТА ПОСЛУЖИЛО НЕДОВОЛЬСТВО МИНЮСТА И ГЕНПРОКУРАТУРЫ, КОТОРЫЕ СЧИТАЮТ, ЧТО ЗАЧАСТУЮ ЭКСПЕРТАМИ ОКАЗЫВАЮТСЯ ЛЮДИ, НЕ ОБЛАДАЮЩИЕ НЕОБХОДИМЫМИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ ЗНАНИЯМИ. МЕЖДУ ТЕМ ИМЕННО ОНИ ВЫПОЛНЯЮТ ПОЧТИ ПОЛОВИНУ НАЗНАЧАЕМЫХ ЭКСПЕРТИЗ.

что фирма, помимо офиса, имеет и соответствующие помещения для проведения научно-исследовательских работ.

«Процедура лицензирования будет давать хоть какую-то гарантию того, что частные организации станут работать по соответствующим методикам и на соответствующем оборудовании, – считает Ольга Микляева. – Пока же ситуация доходит до абсурда. В частности, мы побывали в одной фирме, предоставляющей экспертные услуги в любой области, в том числе проводящей баллистические исследования. Мы поинтересовались, где эксперт их проводит. Выяснилось, что дома».

НЕЗАВИСИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЭКСПЕРТОВ

Независимость государственных экспертов, заложенная в действующий закон 2001 года «О государственной судебно-экспертной деятельности», авторами нового законопроекта подвергается сомнению. «В большинстве ведомств



они подчиняются руководителям органов, назначающих экспертизу», – считают разработчики проекта.

По мнению Минюста и Генпрокуратуры, решение этой проблемы было бы возможно при создании единой экспертной службы, по примеру СКР, однако на данный момент этот процесс не находит поддержки из-за некоторых сложных моментов.

«Нас обвиняют и в нарушении прав граждан, и в потакании коррупционерам, а также в том, что лицензии будут стоить баснословных денег», – говорит Ольга Микляева. Однако сейчас сертификат, получаемый на три года на добровольной основе, может стоить пятьдесят тысяч рублей.

Ольга Микляева отметила, что многие из тех, кто участвовал в разработке и обсуждении законопроекта, пытались не обходить стороной свои интересы. Так, нотариусы и адвокаты хотели, чтобы их наделили полномочиями назначать судебные экспертизы.

«Ни тех ни других среди уполномоченных нет. Да и каким образом адвокаты, например, смогут обеспечить чистоту исследуемых объектов – они же не имеют права изымать вещдоки», – отметила Ольга Микляева.

МНЕНИЯ

Этот проект закона вызывает недовольство у правоохранительных ведомств и частных экспертов, которые, со слов разработчиков закона, выступают против контроля Минюста. Что касается адвокатского сообщества, то у него идея лицензирования коммерческих экспертных учреждений не вызывает никакого беспокойства.

Адвокат Игорь Туринов поделился своим мнением на этот счет. «С позиции теории – мысль правильная. Но как она будет реализована, большой вопрос, поскольку сейчас существует множество сфер деятельности, где лицензию

Ведь ни для кого не секрет, что и государственные, и частные эксперты грешат «странными» решениями.

При этом вся разница между ними в том, что заказывающему экспертизу следователю специалист дает подписку об ответственности за дачу заведомо ложной экспертизы, а адвокату – нет»

можно просто купить. Основное – это ответственность эксперта, хотя бы дисциплинарная или материальная. Ведь ни для кого не секрет, что и государственные, и частные эксперты грешат «странными» решениями. При этом вся разница между ними в том, что заказывающему экспертизу следователю специалист дает подписку об ответственности за дачу заведомо ложной экспертизы, а адвокату – нет», – заключил Туринов.

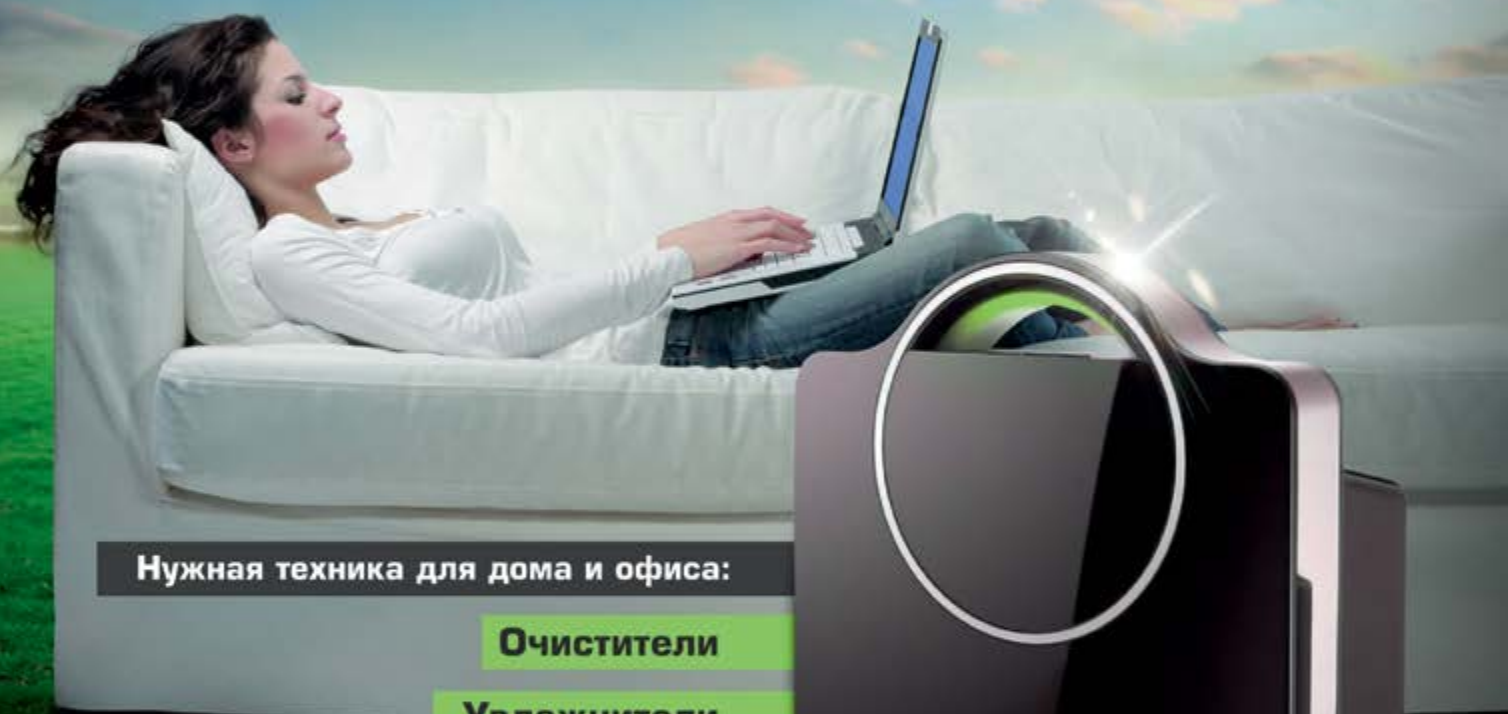
Также он отметил, что необходимо добиваться изменения отношения судов к заключениям лицензированных экспертов, так как на данный момент суды определенно больше выказывают доверия экспертизам, которые заказаны следствием.

По мнению разработчиков законопроекта, эта работа ориентирована и на судебную систему, так как новым законом предусматривается размещение в Интернете реестров лицензированных экспертов и организаций, а также методик, которыми они пользуются. Используя сведения из таких реестров, в компетентности экспертов и научной обоснованности проведенных ими исследований заранее сможет убедиться не только суд, но и все, кто заказывает экспертизу.

Власти уже не впервые пытаются повлиять на регулирование экспертной деятельности. В феврале 2013 года правительство вносило в Госдуму законопроект, который должен был упорядочить работу негосударственных экспертов. В документе, также разработанном Минюстом, предусматривалась возможность сертификации негосударственных экспертов, которая не была обязательной, но эксперт без сертификата не мог быть включен в государственный реестр судебных экспертов. В ноябре 2013 года документ был принят в первом чтении, однако дальше этого его обсуждение так и не продвинулось. NB

AirComfort

ТОВАРЫ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ



Нужная техника для дома и офиса:

Очистители

Увлажнители

Ионизаторы

Водоочистители

Расходные материалы

ТРЦ «Сургут Сити Молл»

Югорский тракт, 38

тел. (3462) 37-40-30

Интернет-магазин: uman-shop.ru



«ГЛОБАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ» НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

В начале октября при участии Британского совета состоялась выставка «Образование в Великобритании». Одной из ключевых стала презентация государственной стипендиальной программы «Глобальное образование». Спикером выступила руководитель из Московской школы управления «Сколково» Ксения Иваненко. Она рассказала о проекте и первых участниках стипендиальной программы.

КОМУ НУЖЕН ЭТОТ ПРОЕКТ?

Программа «Глобальное образование», которая позволяет российским студентам учиться в лучших вузах мира за счет госбюджета, начала своё существование в декабре 2013 года, когда президент Владимир Путин подписал указ «О мерах по укреплению кадрового потенциала РФ», выделив на эти цели из бюджета 4,5 млрд руб. Сейчас в программе участвуют 288 вузов разных стран, включая США, Францию, Германию, Англию, Австрию и Канаду. Заместитель главы Минобрнауки Александр Климов считает, что «программа позволит насытить российскую экономику кадрами в тех областях, где у нас еще пока недостаточный потенциал». Прежде всего, это касается медицины, авиации и нанотехнологий.

**РАБОЧИЕ МЕСТА
ВООБЩЕ НЕ
ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ
СОЗДАВАТЬ
В МОСКВЕ,
МЫ ПЛАНИРУЕМ
ПРЕДЛАГАТЬ
ВАКАНСИИ
НА ДАЛЬНЕМ
ВОСТОКЕ, УРАЛЕ,
В СИБИРИ И
ДРУГИХ РЕГИОНАХ**

Проект «Глобальное образование» ориентирован на выпускников российских вузов, которые хотели бы продолжить свое образование за рубежом – в магистратуре, аспирантуре или ординатуре. Наибольший интерес представляют управленцы социальной сферы, инженеры и медики. Каждый участник программы самостоятельно поступает в интересующий его вуз, а после подает документы на участие в программе. Победители получают до 2 млн 700 тысяч руб. в год, которые можно потратить на обучение, проживание, языковые курсы. Если программа обучения рассчитана на несколько лет, то суммакратно увеличивается.

Завершив обучение, участник программы должен вернуться на родину и в течение

минимум трех лет работать в российской компании. Если же человек решит остаться за границей, он должен вернуть затраченные на него средства и заплатить штраф в размере 200% от потраченных госсредств. Важно отметить, что для выпускников программы «Глобальное образование» нет проблем с трудоустройством в России. Для них есть база данных, состоящая из 550 вакансий, а за каждым участником проекта стоит очередь как минимум из шести работодателей.

По словам руководителя направления «Молодые профессионалы» АСИ Дмитрия Пескова, программа нацелена, прежде всего, на жителей провинции. «Рабочие места вообще не предполагается создавать в Москве, мы планируем предлагать вакансии на Дальнем Востоке, Урале, в Сибири и других регионах», – говорит Песков.

ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

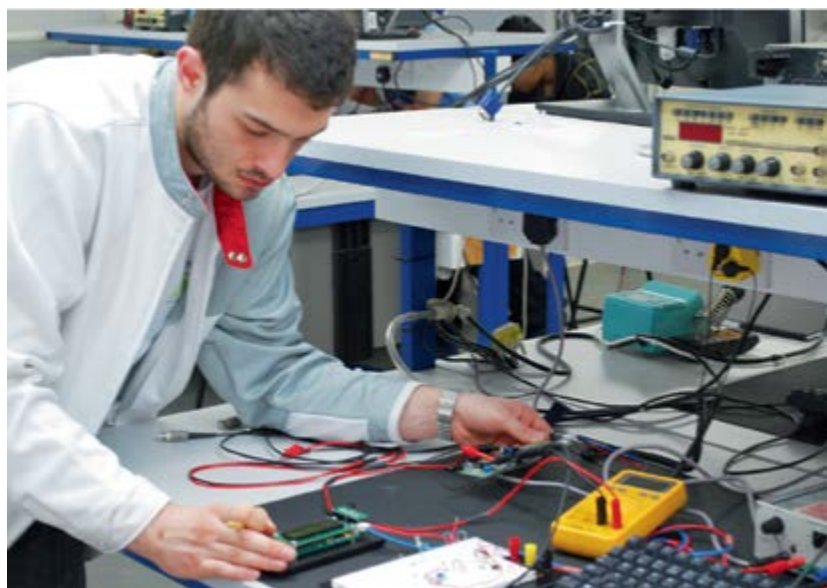
Сейчас семь участников программы завершили обучение в магистратуре в области IT

в университете Карнеги-Мелон в США. Они уже вернулись на родину и начинают работать в Казани, в университете Иннополис. На момент подачи заявки на участие в программе претенденты на стипендию сотрудничали с университетом. Пресс-служба сообщает, что «Руководство Иннополиса полностью поддержало стремление ребят в продолжении их обучения в одном из лучших университетов мира по направлению ИТ и предложило продолжить сотрудничество с университетом после завершения их обучения».

За время отбора кандидатов поступило более 500 заявлений, а по итогам конкурсных отборов было утверждено 89 участников. Всего программа рассчитана на 718 человек.

Однако студентам необходимо понимать, что для учебы в ведущих университетах мира, помимо денег, нужны глубокие знания по своему профилю и прекрасное владение английским. Опыт показывает, что сдать вступительный экзамен на английском языке весьма непросто, а конкурс в ведущие вузы мира большой. **NB**

КАЖДЫЙ УЧАСТНИК ПРОГРАММЫ САМОСТОЯТЕЛЬНО ПОСТУПАЕТ В ИНТЕРЕСУЮЩИЙ ЕГО ВУЗ, А ПОСЛЕ ПОДАЕТ ДОКУМЕНТЫ НА УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ. ПОБЕДИТЕЛИ ПОЛУЧАЮТ ДО 2 МЛН 700 ТЫСЯЧ РУБ. В ГОД, КОТОРЫЕ МОЖНО ПОТРАТИТЬ НА ОБУЧЕНИЕ, ПРОЖИВАНИЕ, ЯЗЫКОВЫЕ КУРСЫ



НОВЫЙ

ПОВОРОТ

А Евгений Горбачев

Ф Арсений Балащов



Николай Звягин

Одними из первых на рынке платных образовательных услуг в конце прошлого века обосновались центры обучения автовождению. Плотные потоки бывших в употреблении иномарок и рост доходов российских семей сформировали на рубеже 21 века устойчивый спрос на обучение в автошколах.

Современную ситуацию вокруг бизнеса, связанного с обучением управлению транспортными средствами, в интервью National Business прокомментировал директор сургутской автошколы «Росавто» Николай Звягин.

Николай Звягин: Вообще, разговор о подготовке водителей как о бизнесе можно вести уже давно. Что касается города Сургута, здесь уже не осталось автошкол, работающих на некоммерческой основе. Такие учебные заведения могут называться по-разному – ЧОУ, НОУ или, например, ООО, но всё это платные услуги обучения на право получения водительского удостоверения.

У нас ООО «Учебно-производственный центр», мы получаем точно такую же лицензию на ведение образовательных услуг, как и все учебные заведения, и берём за свою работу плату. Если вести речь о таком бизнесе, как предоставление образовательных услуг, я больше бизнесмен-предприниматель, нежели директор ЧОУ или НОУ. В свое время мы провели тщательный анализ плюсов и минусов регистрации ООО или НОУ, ЧОУ. Так вот, все юридические вопросы негосударственных или частных образовательных учреждений решают в Ханты-Мансийске, в отделе юстиции. И там возникает много бюрократических проблем. Мы же, будучи ООО, все вопросы, связанные с юридическими и организационными аспектами нашей деятельности,

NB

ВООБЩЕ, МОЯ МЕЧТА – НА БАЗЕ ЭТОЙ ШКОЛЫ СОЗДАТЬ ШКОЛУ ПОДГОТОВКИ МАСТЕРОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБУЧЕНИЯ ВОЖДЕНИЮ. ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКИЙ СОСТАВ – ЭТО ОДИН ИЗ САМЫХ ВАЖНЫХ МОМЕНТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ ХОРОШЕЙ ШКОЛЫ!



решаем на месте, в Сургуте в Федеральной службе по налогам и сборам. Что называется, плати налоги и спи спокойно! А если использовать упрощенную систему налогообложения, мы как ООО можем направить высвобожденную прибыль на развитие материальной базы, ремонт здания, погашение кредитов, да на что угодно. НОУ и ЧОУ, в свою очередь, обязаны направлять полученную прибыль только на развитие учреждения. А на что приобретать новые учебные автомобили или делать ремонт в классах?

К тому же, ООО попадает под действие нормативных актов по поддержке предприятий малого бизнеса. Как субъект такого бизнеса, мы получаем льготу по аренде от муниципальных властей.

NB: С организационно-юридической формой бизнеса понятно, а из чего складывается стоимость обучения?

Я всегда стараюсь объяснять обывателю, что называется, на пальцах. Берутся затраты на оказание услуги. Что для этого нужно? Купить автомобиль, построить автодром, набрать штат инструкторов, возможно, обучить персонал, если он не обучен, назначить ему заработную плату, а еще нужно добавить туда прибыль, без которой по законодательству РФ работать нельзя, и у вас получится какая-то цена. Далее эту цену предлагаем рынку – цена определяется конкуренцией. Тут кто какой процент прибыли заложит в рыночную стоимость услуг. Законы

экономики говорят о 20% марже, но есть те, кто закладывает и 100% прибыльности. Мы можем оставить себе эту прибыль в таком же размере, как у конкурентов, но снизить часть затрат. За счёт этого мы можем сделать и цену поменьше. Но все это в идеале. На деле все происходит таким образом: допустим, кто-то просчитал цену 30 000 рублей за обучение на категорию «В», и мы вышли с предложением на рынок. А народ за такие деньги учиться не идет! В стране кризис! Опускаем цену на 5 000 руб., а потом и на 10 000 руб. – и клиент, что называется, пошел. Но вот беда, для того, чтобы подготовить водителя согласно всем правилам, требованиям, норме часов вождения и с учетом всех расходов, надо 40 000 руб. Вы знаете, что реальная цена с учетом всех расходов на обучение одного водителя сегодня составляет 50 000 рублей? Эту цену пытались «ставить» автошколы, но потребитель ее не принял.



А тем временем нужно периодически обновлять автопарк учебных машин, учебное оборудование морально устаревает и нуждается в замене, автодром нужно подновить. Но все это «лирика». А на практике нет механизма регулирования ценообразования таким образом, чтобы учебные заведения могли достойно существовать. И налоги надо платить ежемесячно, неважно, простаиваешь ты или работаешь на клиента. Мы с коллегами посмотрели на все это и согласились работать за 35 000 руб. Вот тебе,

что называется, чуть больше половины от объёмных расходов и ни в чем себе не отказывай! И надо пережить этот кризис, не растеряв ни одного сотрудника и не сократив учебную базу. Ведь завтра все может измениться, а восстановление «мускульной силы» учебного процесса дорогого стоит.

Вот видите, какую школу мы построили, мы брали кредиты, а потом просто работали на них. Весь современный бизнес обучения водителей зарождался в конце 90-х годов. Это был такой рывок: все покупали машины, в геометрической прогрессии росло число желающих обучиться на права. Это единственный момент, когда школы себя хорошо чувствовали, потому что все учились на всякий случай. Мы эти деньги не откладывали, а начали строить автодром. Автодром у нас по ценам 2005 года вышел в 12 500 000 руб., всё это кредитные и заёмные деньги, которые естественно мы потом вернули банку.

Скажу так, школы неплохо себя чувствовали до 2008-2009 годов, потом потихоньку пошёл спад, и на сегодняшний день этот период, пожалуй, самый тяжёлый, который я застал, а я уже 30 лет занимаюсь подготовкой водительских кадров. Раньше люди могли внести 100% предоплату за обучение, а теперь 35 000 рублей – это целая зарплата для большинства клиентов. Цифры говорят сами за себя.

NB: Есть мнение, что в связи с расширением числа категорий в водительском удостоверении автошколы обогатились. Что вы об этом думаете?

Тот, кто высказывает подобные предположения, не потрудился проанализировать, в какие дополнительные расходы для нас выливаются требования новых регламентов по обучению на дополнительные категории. Судите сами – каждая новая категория требует наличия соответствующего транспортного средства. Прибавьте сюда дополнительные расходы на обучение инструктора на право преподавать новую категорию. А если я вам скажу, что в течение года у меня



В АКТИВЕ АВТОШКОЛЫ «РОСАВТО»

85  **ШТАТНЫХ
СОТРУДНИКОВ**

64  **ЕДИНИЦЫ
УЧЕБНОЙ ТЕХНИКИ**

2  **АВТОДРОМА**

(в Сургуте и поселке Федоровском)

+ **УЧЕБНЫЕ КЛАССЫ В СУРГУТЕ,
ПОС. СОЛНЕЧНЫЙ, БЕЛЫЙ ЯР, ФЕДОРОВСКИЙ.**



не наберется и 10 человек, чтобы обучиться на категорию «Д1»? А предприятие закупило автобус, оснастило его тахографом и двойным управлением. Когда «отобьются» такие инвестиции?

NB: В европейской части России широко распространены так называемые «портфельные» автошколы. Они предлагают клиенту просто сказочные расценки на обучение, почему они популярны?

«Портфельные» автошколы это школы, которые снимают в аренду офис, договариваются

с лицензированной школой и говорят: «Так, ребят, давайте мы тоже здесь будем работать, а вы будете выдавать бумаги. Мы набираем людей, а вы даёте нам машины, инструкторов. И не надо им никакой регистрации или лицензии. Эти люди, не имея ничего, как рыбы-прилипалы открывают всё это дело за счет других. А потом у тех, кто отучился, начинаются проблемы. Прокуратура имеет полное право через суд опротестовать выдачу свидетельств об окончании «портфельной» автошколы. Потом такие горе-клиенты берутся за голову, пытаются найти



правду. Но это был их личный выбор – конечно, заманчиво заплатить за обучение полцены.

Почему так получается? К сожалению, люди даже не понимают, как у нас выстроена система подготовки и аттестации, есть и такие. Элементарная фраза «Я пошёл (-ла) в школу за правами», и этим всё сказано, всё. В школу за правами не ходят, права выдаёт ГИБДД! В школу идут за знаниями, навыками и умениями, которые впоследствии помогут вам сдать экзамен ГИБДД и получить заветное удостоверение. Именно потому что люди по-прежнему «ходят за правами», потери населения нашего государства на дорогах уже превосходят численность погибших в локальном конфликте на территории Республики Афганистан. И здесь вопрос вашего выбора – или вы внимательно выбираете автошколу, вдумчиво оцениваете материальную базу, репутацию, перспективы квалифицированного обучения, или выбираете школу-однодневку, которая «проводит» вас до РЭО ГИБДД, а там вам как повезет сдать экзамен и здравствуй, дорога. А я к встрече с тобой не готов!

NB: Каким вы видите будущее своего бизнеса? Что в планах?

Нам нужна региональная ассоциация автошкол. Сегодня только в Сургуте действует восемь подобных учебных заведений. Но мы разобщены. Действующая ассоциация помогла бы нам отстаивать многогранные интересы такого бизнеса. И поверьте, это не крутится только вокруг цены и прибыли. Мы сообща должны работать над качеством обучения, привлекать внимание к необходимости жестко регламентировать обязательные нормы теоретической и практической подготовки будущих водителей, что позволит прийти к адекватной расходам стоимости обучения.

У нас масса планов, масса задумок, переживём этот кризис обязательно. Потому что есть вот этот вот кураж, понимаете, не только ведь деньгами карманы набивать... С возрастом человек понимает, что ему не так много надо, и, слава богу, я уже это прошёл. Для меня будет важно знать, что школа работает, подтверждает свое доброе имя и помогает всем желающим получить твердые навыки вождения любого транспортного средства. Быть нужным людям – это главное в каждом бизнесе. **NB**

СУРГУТСКАЯ ФИЛАРМОНИЯ ПРИГЛАШАЕТ

ЯНВАРЬ

25
19:00

Премьера концертной программы
«Татьянин день»
Лауреат всероссийских и международных конкурсов
Татьяна Баун (меццо-сопрано)
При участии камерного оркестра
русских народных инструментов «Былина»

16+

30
18:00

Концертная программа
«Соловьиные романсы»
Лауреат международных конкурсов
Венера Батыршина (колоратурное сопрано)

12+

31
13:00

Симфоническая сказка для детей
«Петя и Волк»
Слова и музыка С. Прокофьева
Симфонический оркестр Сургутской филармонии

6+

ФЕВРАЛЬ

4
19:00

Концертная программа
«Парижская весна»
Алексей Балабанов (гобой, Москва)
Людмила Духан (фортепиано, Москва)
Ведущий – музыковед Артём Варгафтик (Москва)

12+

7
13:00

Премьера программы для детей
«Жеребёнок Равкин и К°»
Камерный оркестр русских народных инструментов
«Былина»

6+

7
17:00

Премьера концертной программы
«Истории любви»
Соллист – лауреат международных конкурсов
Владислав Косарев (баритон, Москва)
Симфонический оркестр Сургутской филармонии

16+

12
19:00

Юбилейный концерт хоровой капеллы «Светилён»
«25 лет на волне вдохновения»
В программе лучшие произведения из репертуара коллектива
При участии Симфонического оркестра
Сургутской филармонии

12+

14
17:00

Премьера концертной программы
«Сто часов счастья»
Концертный оркестр духовых инструментов
«Сургут Экспресс-бэнд»

16+

21
13:00

Премьера музыкальной сказки для детей
«Приключения в Стране Умножения»
Ансамбль русских народных инструментов «Аарец»

6+

23
19:00

Концертная программа
«Музыка кино»
Заслуженный артист России Евгений Дятлов
Ансамбль «Академи-Квинтет» (Санкт-Петербург)

12+

28
17:00

Премьера концертной программы
«Русская классика»
Симфонический оркестр Сургутской филармонии

12+

МАРТ

13
17:00

Премьера концертной программы
«Зеркала»
Концертный оркестр духовых инструментов
«Сургут Экспресс-бэнд»

16+

16
19:00

Премьера концертной программы
«Баяниссимо»
Дуэт баянистов Сургутской филармонии
Победитель международных конкурсов Пётр Мазурик
Лауреат международных и всероссийских конкурсов
Ринат Валиев

12+

18
19:00

Премьера концертной программы
«Неразгаданный сон»
Хоровая капелла «Светилён»

12+

19
18:00

Премьера концертной программы
«Романс о романсе»
Камерный оркестр русских народных инструментов
«Былина»
Солестка – лауреат международных конкурсов
Вита Петрицкая (сопрано)

12+

20
13:00

Концертная программа для детей
«Музыкальная шкатулка»
Лауреат международных конкурсов
Венера Батыршина (колоратурное сопрано)

6+

29
19:00

Премьера концертной программы
«Больше, чем любовь»
Лауреат международных конкурсов
Венера Батыршина (колоратурное сопрано)

16+

31
19:00

Премьера концертной программы
«Три «Ш»
Соллист – заслуженный артист России
Александр Пинавин (фортепиано, Москва)
Дирижёр – народный артист РФ
Владимир Поньзин (Москва)
Симфонический оркестр Сургутской филармонии

12+

ОНЛАЙН-БРОНИРОВАНИЕ И ПОКУПКА БИЛЕТОВ

www.sfil.ru

Легко. Быстро. В любое время.

Справки и бронирование
52-18-01, 52-18-02

ЯЗЫК ДО ПРИБЫЛИ ДОВЕДЕТ

Автор и фотограф Евгений Горбачев

Международный индекс EF Education First ежегодно публикует исследование, иллюстрирующее уровень владения английским языком как иностранным в 40 крупнейших странах мира. Россия замыкает группу стран с низким уровнем знания английского на 32 месте. И это значит, обучение языкам и сегодня одно из самых перспективных направлений для предприимчивых россиян. Работы хватит всем!



Сургутский центр изучения иностранных языков «English Club» – характерный представитель бизнеса, организованного вокруг интереса горожан всех возрастов к изучению английского. О том, как зарождался интерес наших соотечественников к иностранным языкам, как меняются тренды этой образовательной сферы, в интервью National Business рассказывает генеральный директор «English Club» Оксана Аксентьева.

NB: Почему языковое обучение так востребовано в нашей стране мы все хорошо понимаем. Понимаем и то, что школьная программа не способна сформировать устойчивые навыки владения иностранным языком. Но почему так получается?

Почему обучение английскому так востребовано во все времена? Все дело в механизме усвоения иностранного языка. При изучении математики или физики в основном задействовано логическое мышление. Языковые знания заставляют подключаться несколько центров головного мозга, работает слух, зрительная память, тактильные и кинестетические способности человека. Потому что лишь в комплексе всё это обеспечивает полноценное

усваивание иностранного языка. Простое заучивание английских или иных иностранных слов ни к чему не приводит. Это как если ты приседаешь 10 раз, спортсменом не становишься, 100 раз – тоже не становишься, хоть 1000 раз, всё равно спортсменом не будешь, потому что это ограниченное недостаточное усилие. Физик может вообще не говорить, но при этом иметь выдающиеся способности. А иностранный язык можно освоить только применяя комплекс человеческих способностей – речь, память, слух, артикуляция, дыхание и так далее. И на это понадобится существенно больше времени и внимания педагога, нежели вам гарантирует стандартная школьная программа.

NB: Как, на ваш взгляд, в России формировался бизнес вокруг языкового образования? Почему это однажды стало так востребовано?

Ну, здесь несколько причин. Одна из самых основных – наши граждане начали выезжать за границу, и большинству не хотелось себя чувствовать неудобно среди иностранцев. Ответить на вопросы таможни, билеты купить, заказать еду: без знания языка отпуск может быть испорчен некомфортными



ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК
МОЖНО ОСВОИТЬ,
ПРИМЕНЯЯ **КОМПЛЕКС
ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ
СПОСОБНОСТЕЙ –
РЕЧЬ, ПАМЯТЬ, СЛУХ,
Артикуляция,
Дыхание и
так далее.**

И НА ЭТО
ПОНАДОБИТСЯ
СУЩЕСТВЕННО
БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ
И ВНИМАНИЯ
ПЕДАГОГА, НЕЖЕЛИ
ВАМ ГАРАНТИРУЕТ
СТАНДАРТНАЯ
ШКОЛЬНАЯ
ПРОГРАММА.

ситуациями, да и английский все-таки международный язык, это первое.

Второе, что касается детей: здесь толчок к изучению дает общеобразовательная школа. Часы, которые отведены программой на изучение языка не обеспечивают должного уровня базового языкознания. Дети все разные, некоторым нужны дополнительные знания по изучению под руководством опытных педагогов. Родители тут не помощники – поэтому ребенка приводят к нам.

Студенты могут пройти у нас все уровни обучения, наработать беглость речи, получить хорошую грамматическую и лексическую базы. Кто-то идет на второй иностранный язык, опять же, в школе не всегда преподают второй язык, а желание есть. Родители приводят трехлетних малышей – тут смысл языкознания в мобилизации умственных способностей ребенка для его интеллектуального развития.

NB: Какие тренды влияют на интерес изучения иностранного языка за деньги?

В начале двухтысячных в тренде было побывать на отдыхе за границей, думаю, около 90% сургутян на сегодняшний день хотя бы раз выезжали за рубеж. Все это тогда подстегнуло интерес к изучению языка в частных школах. Попутно мы оттачивали методики, выбирали лучшие учебные пособия.

В 2020 году станет обязательной сдача ЕГЭ по английскому языку, и многие родители стали задумываться об этой перспективе уже сегодня. Кстати, уже в 2017 году у властей есть планы провести экспериментальный ЕГЭ у нас по ХМАО. Тут мы становимся союзниками общеобразовательной школы, которой нужны результаты, и чтобы дети сдали тесты.

NB: Какими регламентами регулируется качество вашей деятельности?

Мы работаем на результат, если его не будет, у нас никто не станет учиться. А требования к языкознанию с каждым годом только растут, поэтому сейчас эффективность преподавания очень важна.

Спрос на языки будет всегда, даже если страна полностью себя изолирует, потребность останется. Изучение языков в человеке заложено природой, хочется изучать, хочется развиваться.



NB: В будущее смотрите с оптимизмом?

Мы всегда оптимистично смотрим, потому что тогда бы не занимались бизнесом. Изучение языков в человеке заложено природой, хочется изучать, хочется развиваться. К тому же все новые технологии идут на английском языке, что в плане медицины, что в сфере IT, что в нефтедобыче. Пока это всё переведут, отредактируют, пройдет от трех до пяти лет. А знания нужны сейчас, и если все «брать» в первоисточниках, вы экономите время.

90



90%

В начале двухтысячных в тренде было побывать на отдыхе за границей, думаю, около 90% сургутян на сегодняшний день хотя бы раз выезжали за рубеж. Все это подстегнуло тогда интерес к изучению языка в частных школах.

В наших учебных планах развивать на базе центра международную школу дипломатии. Политическая грамотность сейчас в тренде, мы все живо интересуемся, что же происходит в мире. Это интересное направление, рабочий язык английский. Преподаватели МГИМО занимаются с нашими детьми, они приезжают в Сургут и здесь проводят сессии, также есть выездные сессии в Подмоскowie, где проходят круглые столы. Может быть, сегодняшний школьник дипломатом не станет, но грамотным

человеком и политиком вполне, почему бы и нет.

NB: Скажите, сложно такой бизнес открыть? Школу иностранных языков?

Организовать просто, если есть деньги и есть соответствующее образование. Но для того чтобы привлечь клиентов и наработать репутацию, нужно время. Образование здесь не все определяет, нужна творческая жилка, надо родиться для этого специалистом, что называется, от бога и тонко чувствовать все нюансы бизнеса. **NB**

ПУСТЬ МЕНЯ НАУЧАТ!

А
Евгений Горбачев

Ф
Арсений Балашов

Негосударственное учреждение дополнительного образования Учебный центр «Бизнес-Арт» действует на рынке образовательных услуг Сургута более семнадцати лет. Высокая конкуренция в этом бизнесе заставляет команду управленцев учебного центра гибко реагировать на потребности сферы профессиональной занятости региона.

Секреты образовательного бизнеса нехитрые. Главное, знать конъюнктуру рынка, заинтересовать в сотрудничестве опытных профессионалов – преподавателей, и обеспечить непрерывное качество обучения. Все просто, но только на первый взгляд.

Александр Шишов: Мы продаём качественную услугу. Для того чтобы образовательная услуга была достойного качества, наша команда единомышленников занята постоянным самообразованием. Чтобы уверенно держать руку на пульсе рынка профессионального обучения, необходимо быть в курсе самых последних тенденций в методиках и направлениях обучения, оперативно получать информацию об особенностях новых востребованных профессий.

Наш бизнес помогает решать проблему профессиональной переориентации. Не все сегодня могут позволить себе дорогостоящее и продолжительное обучение в классических вузах, не каждое высшее учебное заведение готовит специалистов востребованных профессий. Мы выдаем выпускнику курсов документ государственного образца, подтверждающий профессиональные навыки. Краткий срок обучения не снимает с нас ответственности за достойное качество подготовки специалиста. Доверие к нашей работе только подтверждает ее качество.

Юлия Картавская: Основные направления деятельности центра – это обучение профессии и повышение квалификации действующих специалистов различных отраслей экономики. Так, у нас повышают свою квалификацию работающие банковские кассиры, кассиры торгового зала, операторы АЗС. Действуют курсы профессионального обучения целому ряду востребованных специальностей, сегодня это операторы АЗС, пользователь программы 1С, специалист по кадрам, секретарь-делопроизводитель и др.



АЛЕКСАНДР ШИШОВ
директор
УЦ «Бизнес-Арт»



ЮЛИЯ КАРТАВСКАЯ
арт-директор
УЦ «Бизнес-Арт»



Идеология нашего подхода к обучению такова: преподавателем профессиональных курсов или курсов повышения квалификации может быть только действующий профессионал. Такой преподаватель сможет передать студентам все актуальные профессиональные секреты и избавит обучающихся от груза мертвой теории. Например, студенты по специальности «оператор АЗС» не просто слушают лекции, но и готовят чертежи, знакомятся с работой заправочных станций на практике, по результатам которой могут получить приглашение на работу.

Принципиально новым ноу-хау в нашей работе могут стать языковые курсы для детей родителей, обучающихся профессии. Пока взрослые знакомятся с азами профессии, их дети будут заняты здесь же, на курсах иностранного языка или изобразительного искусства.

Александр Шишов: На сегодняшний день российское законодательство не ставит перед нами существенных препятствий в бизнесе. Наши клиенты – народ, юридически подкованный: сами интересуются наличием лицензий на образовательные услуги, дотошно проверяют легитимность наших удостоверений у потенциального работодателя. Мы за свою репутацию спокойны – серьезный подход к образовательному процессу нам это гарантирует.

Юлия Картавская: Напряженная ситуация в экономике страны нас не пугает. Получается, что все эти коллизии только повышают интерес людей к получению дополнительной профессии. Некоторые получают заветные корочки для пущей уверенности в завтрашнем дне. Некоторые специалисты, например, операторы АЗС, вначале находят потенциальную вакансию, а потом под конкретное рабочее место идут к нам, чтобы получить профессию.

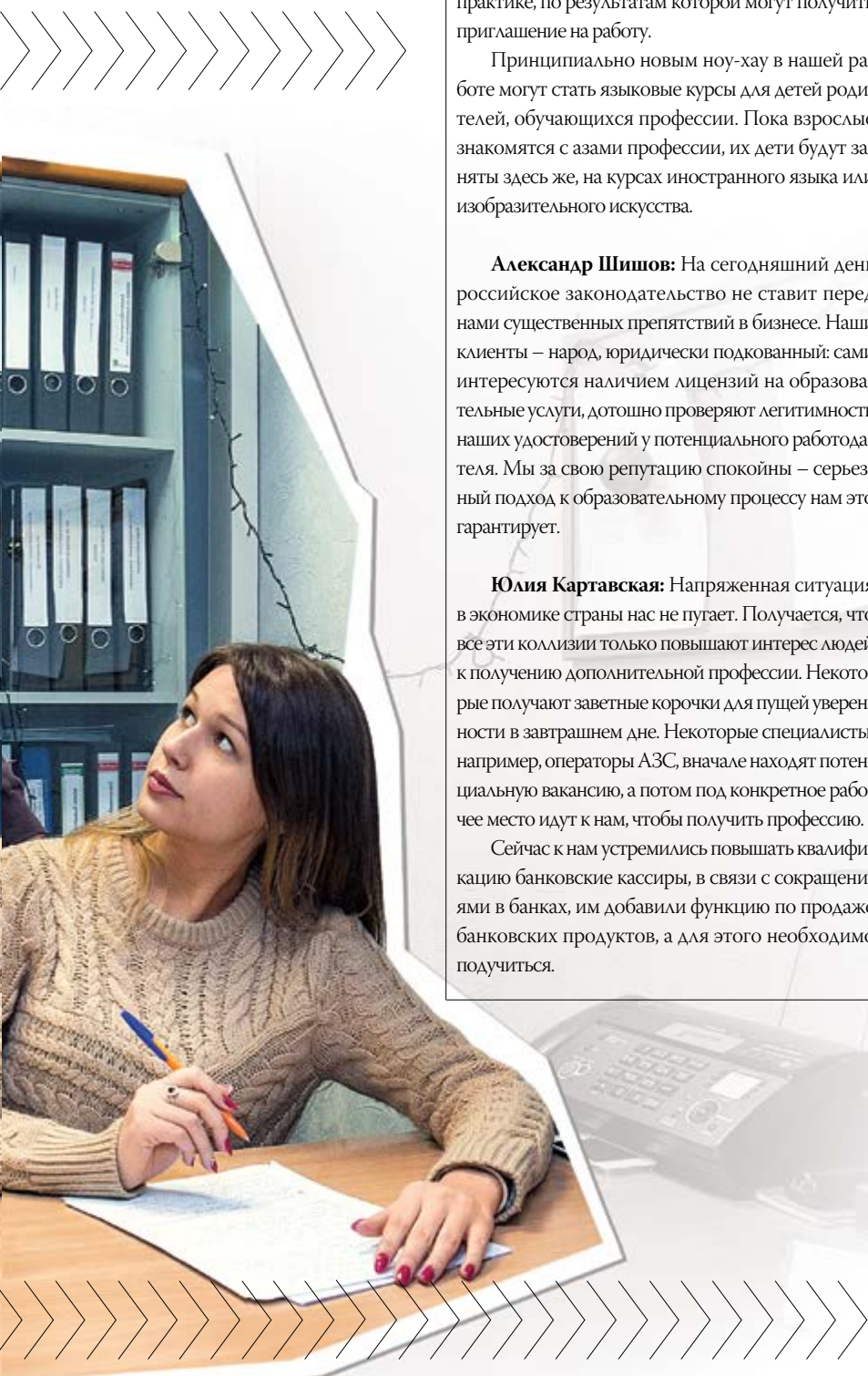
Сейчас к нам устремились повышать квалификацию банковские кассиры, в связи с сокращениями в банках, им добавили функцию по продаже банковских продуктов, а для этого необходимо подучиться.

Александр Шишов: По степени интереса к той или иной профессии можно судить, как меняется рынок труда в регионе. Раньше у нас среди горожан было много желающих пройти обучение по специальности «кассир торгового зала». Теперь растет интерес к обучению профессии «нейл-мастер». После Нового года мы планируем запустить курс «дизайн интерьеров», оказалось, специалисты в этой отрасли оказания услуг весьма востребованы. Вообще, творческие профессии стали сегодня популярны в связи с ростом интереса к удаленной работе на так называемом фрилансе. У нас уже интересовались, не будем ли мы обучать искусству барельефа или ораторскому мастерству. Мы собираемся реализовать эти и еще несколько проектов на базе филиала центра, который планируем открыть в ближайшее время.

Юлия Картавская: Мы коммерческое образовательное учреждение, и наши расценки складываются на основании комплекса стоимости организации того или иного курса обучения. В стоимость закладывается ставка преподавателя, необходимое программное обеспечение и оборудование, ну и естественно прибыль, которая пойдет на дальнейшее развитие центра. Наши клиенты говорят, что стоимость обучения достаточно приемлемая, к тому же мы практикуем рассрочку. Средний чек обучения в центре – от 8000 руб.

Александр Шишов: Мы планируем расширение наших цифровых возможностей, что касается форм и организации обучения. Если понадобится организовать дистанционное обучение в форме вебинаров – это не проблема. Мы готовимся запустить сервис просмотра части лекций в записи, это оценят иногородние студенты или те, кто занят на вахтовой работе в период обучения. Цифровые технологии позволят нам организовать обучение людей с ограниченными возможностями. Видео может стать отличным дополняющим инструментом обучения пенсионеров – эта категория людей не готова к активному пользованию компьютером и Интернетом, но вполне готова знакомиться с видеоруководствами.

Юлия Картавская: Мы строим большие планы. Вектор развития российской экономики указывает на дальнейшую диверсификацию малого бизнеса, появление потребности большого количества профессионалов в прикладных специальностях, многие, оставшись без работы в госструктурах, будут искать себя в индивидуальной удаленной работе. Так что нам есть над чем работать. **NB**





Системный интегратор ООО «АБИС»

Тел.: (3462) 55-06-50, 90-16-06

Нефтеюганское шоссе, 46, оф.105

ИННОВАЦИИ

ОБЯЗАТЕЛЬНЫ

Интервью Евгений Горбачев Фото Арсений Балашов

Автоматизация бизнес-процессов быстро и практически незаметно проникла во все отрасли экономики, будь то нефтедобыча или торговля, общественное питание или прямые продажи товаров и услуг. Компания Abis предлагает сургутским бизнесменам эффективные инструменты компьютерной оптимизации повседневной деятельности компаний.

Генеральный директор Abis Антон Дунаев в интервью National Business прокомментировал достижения и компетенции своей команды разработчиков, готовых сконструировать систему автоматизации рабочих процессов под конкретные нужды любого субъекта бизнеса.

Антон Дунаев: Большим спросом среди предпринимателей сегодня пользуется установка CRM-системы для эффективного управления процессом продаж. Наши разработки успешно применяют сургутские автосалоны. Расширения к программе 1С, выполненные с учетом специфики автобизнеса, помогают оптимизировать все процессы повседневной работы автосалона начиная с того момента, когда порог торгового зала переступил первый клиент и заканчивая моментом выдачи прошедшего предпродажную подготовку автомобиля. Соль автоматизации бизнес-процессов в том, что наш продукт помогает сэкономить время, исключить очереди в цех по гарантийному обслуживанию автомобилей. При помощи АСУ можно сэкономить на персонале, задействованном в той или иной операции. Я вам так скажу, если бизнес-процесс можно описать, его без проблем можно автоматизировать. Как показывает практика, применение

программного обеспечения для автоматизации работы предприятия может сэкономить до 70% времени, которое ранее использовалось неэффективно.

NB: Предположим, клиент не хочет при описании бизнес-процесса, что называется, полностью открывать карты. Некоторые нюансы деятельности могут представлять собой промышленные секреты. Это может снизить эффективность ваших разработок?

В процессе разработки программного обеспечения мы не заглядываем к заказчику

NB: Сколько по продолжительности занимает процесс написания программы на заказ? Расскажите о технологии конструирования системы автоматизации.

Наша работа начинается с отработки технического задания. В течение двух или трех недель наши специалисты занимаются скрупулезным описанием бизнес-процессов заказчика. Мы составляем алгоритмы каждой операции, независимо от того, в какой отрасли работает наш клиент. С каждым сотрудником проводится «интервью»,

NB: Что если в процессе внедрения ПО у заказчика возникают непредвиденные нюансы в работе системы автоматизации? Вообще, существует ли сопровождение продукта?

Если заказчик хочет внести незначительные правки, убрать какую-либо операцию, мы сделаем это в процессе отладки. Существенные дополнения в программу мы будем делать по отдельному чеку, ведь это дополнительный объем работы для наших сотрудников. Кстати, оплата обучения использованию и обслуживанию ПО включена нами в стоимость контракта.

NB: Взыскательный заказчик наверняка интересуется уровнем компетенции ваших сотрудников?

Компетенции наших сотрудников подтверждены международными и российскими сертификатами. Это и направление по обслуживанию серверов АСУ, сертификаты компаний IBM и 1С. Но главное подтверждение наших компетенций – это отзывы заказчиков. Мы успешно сотрудничаем с группой компаний ООО «СК-Моторс», ООО «Югранд Авто», ООО «Киа Центр Сургут» и рядом других сургутских предприятий самых разных форм собственности.

NB

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ МОЖЕТ ЭКОНОМИТЬ ДО 70% ВРЕМЕНИ, КОТОРОЕ РАНЕЕ ИСПОЛЬЗОВАЛОСЬ НЕЭФФЕКТИВНО

в бухгалтерию, от нас скрывать нечего. В общем-то, все бизнес-процессы заказчика и так на виду. Единственное, например, если клиент не хочет открывать какие-то каналы поставок, откуда он берёт продукцию, конечно, это может в итоге затруднить автоматизацию, но не критично. Мы можем подстроиться под нужды и специфику деятельности клиента.

описывается его обычная трудовая деятельность, кроме того, мы записываем пожелания каждого работника к функционалу будущего ПО. Затем мы готовим подробное техническое задание для программистов, согласовываем его с заказчиком. Последующие два месяца уходят на разработку программного модуля и его внедрение в компании.

БУДУЩЕЕ МОБИЛЬНО

Более 70% обращений к различным интернет-ресурсам в первом полугодии 2015 года совершено с мобильных устройств, таких как смартфон или планшет. Следовательно, по мнению аналитиков компании Google, в 2016 году можно ожидать рост интереса к мобильным приложениям различного назначения.

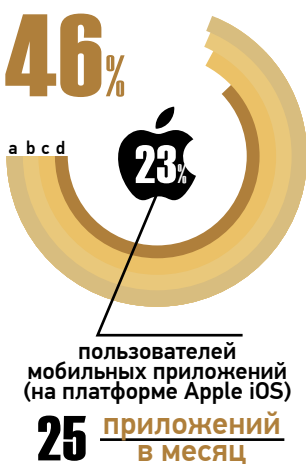
Интервью Евгений Горбачев Фото Арсений Балашов

ВАЛЕРИЙ ДОБРИН
директор веб-студии
«Street App»



Время продвижения компании в интернете посредством обычного сайта-визитки закончилось, утверждает собеседник National Business, директор веб-студии «Street App» Валерий Добрин. Теперь для каждого субъекта предпринимательства глобальная сеть должна стать коммуникатором активного взаимодействия с клиентом. Главное, простимулировать покупателя товара или пользователя услуги скачать и установить мобильное приложение. Нужную конфигурацию такого приложения, включая функциональное наполнение и дизайн, сегодня готовы разработать специалисты студии Валерия Добрина. Услуга разработки уникального приложения для мобильного устройства обойдется заказчику в сумму 30 тысяч рублей. Для сравнения, стоимость персонального интернет-сайта компании на рынке подобных услуг Сургута в среднем 150 тысяч рублей, что в пять раз дороже.

пользуются
push-уведомлениями



АКТИВНОСТЬ
УВЕДОМЛЕНИЙ ПО
ПО КАТЕГОРИЯМ
ПРИЛОЖЕНИЙ

- a) «Образ жизни» — 63%
- b) «Путешествия» — 61%
- c) «Социальные сети»,
«Фото и видео» — 49%
- d) «Игры» — 45%

National Business: В чём же заключается ваше уникальное торговое предложение?

Валерий Добрин: Мы помогаем заказчику привлекать новых клиентов и удерживать внимание постоянной аудитории с помощью мобильных технологий. Уникальность мобильного приложения в том, что предприниматель может взаимодействовать с аудиторией при помощи так называемых push-уведомлений. На сегодняшний день эффективность email-маркетинга (расылка вашего предложения на электронную почту клиентов) по статистике достигает в лучшем случае 10%. В то время как открываемость отправленных вами push-уведомлений с предложением о скидках или других новостях компании на мобильных устройствах с вашим мобильным приложением вашей аудитории достигает 95%, что увеличивает продажи и, соответственно, прибыль вашей компании. Маркетинг при помощи мобильного приложения дает вам уверенность, что все акции, скидки, новинки и уникальные предложения достигнут конечного адресата — вашего клиента. Но это далеко не все: при помощи мобильного приложения вы можете побудить клиента резервировать столик в вашем кафе, а если у вас, например, парикмахерская — записаться к своему мастеру. Надо ли говорить, что так вы дополнительно стимулируете клиента в очередной раз воспользоваться именно вашим уникальным торговым предложением? А еще, интернет-приложение на мобильном устройстве — это площадка для вашего интернет-магазина, навигатор в списке услуг или товаров, доска объявлений и многое-многое другое.

National Business: Очевидно, что приложение, установленное на мобильное устройство, поможет собрать немало полезной статистики про клиента, а это уже инструмент оптимизации бизнеса.

Валерий Добрин: Совершенно верно! Смотрите: в личном кабинете заказчика есть статистика по переходам. Вы можете видеть, сколько ваших клиентов пользуются мобильным устройством на Android и на iOS соответственно. В режиме реального времени вы можете отслеживать, сколько раз и в какое время проявляется интерес к вашей услуге, какие вкладки пользователи открывают чаще. Быть может, это предварительный заказ столика? А быть может, это информация о скидках? Это очень ценные данные, потому что на их базе вы можете перейти к таргетинговой (узконаправленной) рекламе своих товаров и услуг. Вплоть до того, что ваше уникальное предложение может получить один из ваших постоянных клиентов. Точный маркетинговый ход — это больше чем половина успеха всего рекламного бюджета!

Благодаря функции GPS вы можете наблюдать, в каком районе города ваших клиентов больше, и даже выяснить, из какого дома или строения исходит больше обращений, и, к примеру, ограничиться в использовании наружной рекламы в одной точке города.

National Business: Как происходит реализация заказа?

Валерий Добрин: Мы совместно с клиентом составляем подробное техническое задание. Можем порекомендовать, что включить в функциональные возможности мобильного приложения, какой

дизайн выбрать. Буквально для каждого вида деятельности, неважно шиномонтаж, у вас или частная косметологическая клиника, у нас есть готовый список предложений по наполнению полезными функциями будущего мобильного приложения. Это же касается и дизайна — все, что захочет ваша фантазия.

National Business: Мобильное приложение готово, что дальше?

Валерий Добрин: Готовое приложение мы загружаем в App Store или Google Play. Абонентская плата за обслуживание приложения составляет всего 1 000 рублей в месяц. Мы сами оплачиваем хостинг приложения, а клиент получает возможность рассылать неограниченное число push-уведомлений, производить бесплатные обновления приложения до уровня используемой операционной системы и хранить всю информацию приложения на внешнем хостинге. Единственное, что может иметь ограничения со стороны магазинов приложений — это реклама интимных услуг, массажных салонов и подакционных товаров.

После передачи разработанного мобильного приложения клиенту, мы подскажем, как продвигать его среди клиентов. Например, вы можете подарить клиенту вашего кафе чашку кофе в обмен на скачивание приложения. Себестоимость такой «награды» рублей пятнадцать, а эффект может достигнуть нескольких тысяч рублей. Мы готовы подсказать, как продвигать приложение в социальных сетях. Наше сотрудничество будет постоянным и взаимовыгодным. **NB**

ДОРОЖЕ ДЕНЕГ...

Может быть только здоровье. Воздух, словно здоровье, пока он хороший и его много, он не приметный. И о нем стоит позаботиться уже сейчас. Для этого у вас есть специализированный магазин средств ухода за воздушным пространством дома и в офисе: «Air Comfort – товары для здоровья».

А

Евгений Горбачев

Ф

Арсений Балашов

Положительный эффект ионизации воздуха в помещении и способ его достижения получил массовое распространение с легкой руки профессора Чижевского. Сегодня его лампа пережила второе рождение в линейке профессиональных приборов. Теперь ионизаторы воздуха оснащаются фотокаталитическим фильтром, который бережно обеззараживает воздух, проходящий через прибор. Очищенный воздух, обогащенный отрицательными ионами, подобно витаминам приносит существенную пользу человеческому организму, поддерживает иммунитет.

В зависимости от ваших предпочтений, в магазине можно подобрать воздухоочистители, оснащенные группой фильтров. Угольный фильтр «уберет» посторонние запахи, а фильтр «хепо» задержит микрочастицы величиной до 1 микрона, которые вызывают у человеческого организма аллергические реакции на вдыхаемую пыль или пыльцу растений. На практике доказано: использование таких ионизаторов воздуха существенно облегчает самочувствие людей, страдающих бронхиальной астмой и различными видами аллергии, простудными заболеваниями.

Морозная северная зима практически исключает возможность постоянного проветривания служебных помещений и квартир. Благодаря воздействию отопительных приборов, воздух становится сухим, насыщенным микрочастицами пыли, дыхание затрудняется, все мы отмечаем повышенную утомляемость и дискомфорт от долгого нахождения в таком помещении. О комфортном сне можно вообще забыть. Лишенный влаги воздух отрицательно воздействует на мебель, кожаные изделия и древесное половое покрытие.

На помощь приходят увлажнители воздуха. В магазине Air Comfort для вас подберут простой и недорогой увлажнитель или универсальный прибор, оснащенный фильтрами для попутной очистки воздуха в помещении. Такой увлажнитель буквально промывает воздух. Для помещений с табачным дымом или кухонными запахами есть в наличии профессиональные мойки воздуха. Эти приборы очищают ваше воздушное пространство от посторонних запахов, дыма и копоти.

Технологии сохранения здоровья проникают повсеместно. Вам известно про специализированную расческу с ионизатором? Она способна оздоровить корни ваших волос. А знаете ли вы, что все автомобили премиум-класса оснащаются встроенными в систему кондиционирования ионизаторами воздуха? Ваш автомобиль чуть скромнее? В магазине вы найдете компактные, но эффективные автомобильные ионизаторы. Такие приборы очистят воздух салона, продлят жизнь вам и вашему автомобилю.

О пользе оздоровления солевой комнатой известно всем. Теперь такая солевая комната может навсегда обосноваться в вашем доме, достаточно приобрести в магазине Air Comfort солевую лампу. Натуральные кристаллы соли при нагревании обеспечивают воздуху природную ионизацию, воздух в комнате становится свежим и легким. Вы забудете о зимнем бронхите.

Если для служебного помещения вам понадобятся более производительные приборы, их можно заказать по каталогу. Это могут быть мойки воздуха для комнат площадью до 100 кв.м.





Жанна Добрынина
начальник отдела
продаж

«Вы довольно быстро почувствуете эффект использования ионизатора или прибора для очистки воздуха. Больше не будет быстрой утомляемости, вы вспомните, что такое спокойный и глубокий сон. Всего за один день ваши помещения избавятся от неприятных запахов. И это не громкие обещания, а опыт.

В повседневной жизни нас окружают предметы, изготовленные из различных химических соединений, отделочные материалы наших построек постоянно выделяют мириады микрочастиц, вызывающих интоксикацию организма, приготовление пищи, никотиновый дым не позволяют воздуху оставаться чистым. Приборы для очистки и ионизации воздуха сокращают негативное воздействие на организм человека со стороны техносферы.

В открытых источниках есть результаты использования ионизаторов в лечебных учреждениях города Орла. Оказалось, что приборы ионизации и очистки воздуха по своей эффективности превосходили привычный способ кварцевания процедурных кабинетов. Секрет – в уникальном свойстве электростатического фильтра «притягивать» из воздуха на поверхность все виды бактерий и микробов.

РЕКОМЕНДАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА:

Установленные в кухонном помещении приборы по очистке воздуха потребуют более частого обслуживания фильтров: они будут собирать из воздуха все виды запахов и масел от приготовленной пищи.

Если вы хотите, чтобы в вашем помещении поддерживалась естественная для воздуха влажность и чистота, есть приборы с функцией программирования качества воздуха. Оценив естественные показатели, прибор будет самостоятельно поддерживать чистоту и заряженность воздуха отрицательными ионами в течение всего рабочего дня. **NB**



СВОИ СРЕДИ СВОИХ

Автор Евгений Горбачев Фото Арсений Балашов

Более 100 субъектов предпринимательства представили свои решения оптимизации действующего бизнеса в рамках первой городской выставки «Бизнес бизнесу». Организатором форума выступила администрация города Сургута при поддержке сургутского центра занятости населения и рекламной группы SM Russia.



Строго говоря, такую форму общения сургутские предприниматели выбрали сами. Экономические реалии сформулировали перечень принципиально новых задач, которые предстоит решать малому бизнесу, и решать успешно. Площадка выставки «Бизнес бизнесу» стала открытой возможностью представить свои предложения в области инноваций, прорекламировать свои уникальные достижения широкому кругу коллег и потребителей. И неслучайно в рамках форума работала ярмарка вакансий. Здесь же, на выставке, предприниматели могли не только обогатиться новыми технологиями, но и укрепить свою кадровую базу.

Экспозиция выставки содержала несколько принципиально новых предложений.

Внимание гостей и участников были представлены гибкие возможности арендодателей коммерческой недвижимости, способные удовлетворить любые потребности малого бизнеса с учетом различных финансовых возможностей.

Продукты новых технологий, такие как 3D-принтеры или квадрокоптеры, продемонстрировали невиданные ранее возможности для малого бизнеса в части реализации самых смелых проектов. Здесь еще только предстоит осмыслить новые возможности инновационного рынка, который делает первые шаги в регионе.

Отдельного внимания был удостоен и новый тренд в развитии российского предпринимательства: бизнес-образование, один из самых необходимых инструментов

эффективного функционирования малого или большого коммерческого предприятия в условиях постоянно изменяющегося потребительского рынка. Впрочем, о том, что важно своевременно внедрять бизнес-тренды и учиться, говорили буквально все.

Помимо делового общения участникам выставки предложили несколько мастер-классов, благодаря которым предприниматели узнали секрет процветания бизнеса в кризис и новые технологии подбора персонала. Организаторы ознакомили бизнесменов с программами поддержки предпринимательства, которые сегодня успешно реализует городская администрация, а также сургутский филиал Фонда поддержки предпринимательства Югры.





Дарья Гаврикова

начальник управления потребительского рынка и развития предпринимательства департамента по экономической политике администрации города.

Мы все хорошо понимаем, что рынок ждет новые форматы товаров и услуг. Для нас очень важно постоянно учиться, ориентироваться в непрерывно изменяющемся мире. Предприниматели, особенно те, кто реализует товары и услуги нашему населению, должны подумать, каким образом сделать это качественно и по другому. Потому что меняются условия не только в стране, меняются условия в нашем городе, и наши жители стали другими, я могу это констатировать как руководитель органа защиты прав потребителя. Важно, чтобы мы внимательно общались с жителями, внимательно общались с нашими потребителями, слышали их, и тогда прибыльность бизнеса будет гарантирована, а ваши клиенты останутся с вами.



Эльвира Ситдикова

директор Сургутского филиала фонда поддержки предпринимательства Югры.



Ирина Мочалова

директор казённого учреждения ХМАО-Югры «Сургутский центр занятости населения».

ПРОДУКТЫ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИИ, ТАКИЕ КАК 3D-ПРИНТЕРЫ ИЛИ КВАДРОКОПТЕРЫ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ НЕВИДАННЫЕ РАНЕЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЧАСТИ РЕАЛИЗАЦИИ САМЫХ СМЕЛЫХ ПРОЕКТОВ.

На самом деле мы впервые участвуем в подобном форуме. Наша задача рассказать о тех видах поддержки, которые на сегодняшний день действуют для начинающих предпринимателей, для молодёжи в возрасте 18-30 лет. В большинстве случаев, Фонд ассоциируется только с одной формой поддержки бизнеса – финансовой. А ведь у нас ещё есть образовательная функция, мы проводим обучающие мероприятия для школьников, студентов. В этом году у нас было реализовано более 20 подобных проектов, мы очень гордимся этим.

Сегодня рынок труда достаточно стабилен, уровень безработицы у нас 0,19 %, тем временем по округу – 0,06 %. Такая статистика говорит об активности работодателей, об их желании постоянно расширять свой бизнес и привлекать новые кадры. Подобные площадки, как выставка «Бизнес бизнесу», в рамках которых презентуются образовательные услуги и вакансии, положительно влияют на социально-экономическую обстановку в городе.



**СЕГОДНЯ
РЫНОК ТРУДА
ДОСТАТОЧНО
СТАБИЛЕН,
УРОВЕНЬ
БЕЗРАБОТИЦЫ
В СУРГУТЕ
0,19 %, ТЕМ
ВРЕМЕНЕМ
ПО ОКРУГУ –
0,06 %. ТАКАЯ
СТАТИСТИКА
ГОВОРIT ОБ
АКТИВНОСТИ
РАБОТОДАТЕЛЕЙ,
ОБ ИХ ЖЕЛАНИИ
ПОСТОЯННО
РАСШИРЯТЬ
СВОЙ БИЗНЕС
И ПРИВЛЕКАТЬ
НОВЫЕ КАДРЫ.**



УЧАСТНИКИ ВЫСТАВКИ



Сергей Герасимов
руководитель творческого
объединения «За кадром»



Дмитрий Бобров
руководитель отдела продаж
«Главная инновационная компания»



Елена Полякова
бизнес-тренер английской
компании «Ican»

Мы хотели показать наши достижения в области видеосъемки, познакомиться с сургутскими предпринимателями и посмотреть, что эти люди предлагают потребителям. Нам интересно, каким образом мы могли бы быть полезны бизнесменам и простым горожанам. Мы осваиваем новое направление на потребительском рынке, и здесь вполне могут найтись совершенно неожиданные решения интересные нам и нашим потенциальным клиентам.

Наша компания представляет бизнес, построенный на производстве. В Сургуте мало частных предпринимателей, занятых этой сферой. Такие выставки, возможно, помогут бизнесменам найти для себя новые направления деятельности, за рамками сферы услуг в чистом виде.

Услуги, конечно, востребованы, и это сегодня самое прибыльное дело, но поверьте, много ума на это не надо. А у нас производственные услуги, мы соединили эти два направления. В целом выставка нам понравилась. На будущее – хорошо бы предоставить участникам чуть больше места для индивидуальных экспозиций, но это уже вопрос наличия подходящего помещения.

Мы шли на выставку с большими планами. Во-первых, для того чтобы обменяться контактами, построить деловую сеть, сеть партнеров для бизнеса. И нам это удалось. Теперь мы знаем, у кого заказать корпоративную униформу, кому доверить аудит социальных сетей. Мы нашли возможности для реализации планов компании по созданию специального видеоролика для продвижения наших услуг. Вы знаете, я бы хотела, чтобы таких мероприятий было еще больше.



ПОНИМАЮ И ГОВОРЮ

Языковой центр из Нефтеюганска с одноименным названием выступил организатором выставки «Международное образование за рубежом», которая прошла в Сургуте. Сдержанный интерес сургутян к презентации зарубежного образования, обусловленный дороговизной валюты, не смог умалить оптимизм, с которым международные учебные заведения смотрят на перспективы российского рынка образовательных услуг.

А

Евгений Горбачев

Ф

Арсений Балашов

ПОСЛЕ ВАЛЮТНОГО
КРИЗИСА,
ПСИХОЛОГИЧЕСКИ
ЛЮДИ ЕЩЁ
НЕ ПРИВЫКЛИ
К СУММЕ, КОТОРУЮ
ПРИДЕТСЯ
ЗАПЛАТИТЬ
ЗА ХОРОШЕЕ
ОБРАЗОВАНИЕ.
НО РАЗВЕ
КОММЕРЧЕСКОЕ
ОБРАЗОВАНИЕ
В РОССИИ НАМНОГО
ДЕШЕВЛЕ?

БИЗНЕС БЕЗ ГРАНИЦ



ЕКАТЕРИНА МИНГАЛЕЕВА

организатор выставки

Совместно с компанией Star Travel мы сумели организовать такую выставку в Сургуте для того чтобы, с одной стороны, продемонстрировать зарубежным партнерам особенности спроса в России, а с другой – познакомить наших соотечественников с возможностями коммерческого образования за границей. Поработать в рамках выставки приехали партнёры из двух школ и вузов Канады, а также наши коллеги из Швейцарии. В ближайшем будущем мы планируем открыть представительство компании в Сургуте, где сможем на постоянной основе знакомить жителей города с предложениями зарубежного коммерческого образования.

Я искренне надеюсь, что результатом посещения выставки и знакомства с возможностями зарубежных учебных заведений для сургутян станет мечта получить качественное языковое или гуманитарное образование в странах Европы и Америки, даже несмотря на тот экономический кризис, который существенно сократил жизненные притязания многих. Порой достаточно подробной и сбалансированной информации, чтобы понять – нет ничего невозможного! А наши зарубежные партнеры, я уверена, увидят в России перспективный рынок, спрос на свои предложения и, как следствие, смогут предложить гибкую ценовую политику. Кстати, для этого мы приняли решение проводить такие

выставки в Сургуте ежегодно. Это будет ноябрь, который позволит родителям подготовиться к будущему учебному году, заранее получить визы и спланировать поездку.

Участники выставки подготовили объемные кейсы предложений. Например, если вы уже взрослый человек с высшим образованием, вам может быть интересна магистратура с последующей миграцией или же просто магистратура. Либо вам интересно английский «подтянуть»: в свободное от работы время поехать на две недели или месяц за рубеж и погрузиться в языковую среду. Есть ещё вариант. Если ваш английский уже на достаточно хорошем уровне, тогда вы едете на стажировку, и вам будут за это платить. Есть предложения по волонтерским программам, это может оказаться даже дешевле, чем изучать язык в России.

Мы, конечно, понимаем, что люди, которые интересуются высшим образованием за рубежом, как правило, не сильно подвержены экономическим проблемам страны, обычно это обеспеченные люди. Хотя, очень многие кто хотел бы получить зарубежное образование, сегодня не могут себе это позволить. После валютного кризиса люди психологически ещё не привыкли к сумме, которую придется заплатить за хорошее образование. Но разве коммерческое образование в России намного дешевле?



ВАЛЕНТИНА ВОСКРЕСЕНСКАЯ

региональный представитель
школы ILAC (Канада)

**ШКОЛА ILAC
СОТРУДНИЧАЕТ
С 65
УНИВЕРСИТЕТАМИ
И КОЛЛЕДЖАМИ
ИЗ РАЗНЫХ
ПРОВИНЦИЙ
КАНАДЫ,
С НАШЕЙ
ПОМОЩЬЮ
МОЖНО
ПОСТУПИТЬ В
ЭТИ УЧЕБНЫЕ
ЗАВЕДЕНИЯ.**

Наша школа одна из самых больших в Северной Америке, мы располагаемся в Ванкувере и Торонто. В Россию мы привезли интересные предложения, начиная от программ для взрослых, это направление подготовки к университетам и колледжам, и заканчивая многочисленными программами для детей и подростков. Мы представляем и нашу новую программу School of Service Excellence. К нам приезжают студенты из 70 разных стран мира, и каждому из них оказывается языковая поддержка на родном языке. Предложенные программы имеют разную интенсивность. Школа ILAC сотрудничает с 65 университетами и колледжами из разных провинций Канады, с нашей помощью можно поступить в эти учебные заведения.

Если, к примеру, базовое высшее образование у вас есть, тогда вы можете отправиться в Канаду по программе School of Service Excellence, учиться деловому общению с клиентами и даже пройти практику, поработать. Мы

сами трудоустраиваем студентов на практику. Это новая программа, ей идет всего лишь второй год, она целиком нацелена на клиентский сервис. Помимо изучения нужных для работающего в Канаде прикладных дисциплин, мы устраиваем для студентов встречу со спикерами из Porsche и Mercedes, и они рассказывают о своём опыте. Как общаются с клиентами, как делают так, чтобы клиенты к ним возвращались, потому что это очень важно.

Что касается проживания. У нас есть свой департамент по расселению, проживают студенты в принимающей семье или же в резиденции. Если вы едете более чем на полгода, мы можем подобрать вам уютную квартиру.

Стоимость обучения рассчитывается индивидуально. К примеру, программа School of Service Excellence, продолжительностью в 20-24 недели плюс практика, обойдется в сумму от \$10 000. Вам выдадут диплом или сертификат о пройденном обучении. В среднем стоимость обучения начинается от \$340.

В СУРГУТ
МЫ ПРИЕХАЛИ
С ЦЕЛЮ ПОЛУ-
ЧИТЬ ОЦЕНКУ
НАШЕМУ ОБРА-
ЗОВАТЕЛЬНОМУ
ПРЕДЛОЖЕ-
НИЮ, ПОНЯТЬ,
НАСКОЛЬКО
СЕВЕРЯНАМ
ИНТЕРЕСНО
ТАКОЕ ПРОФЕ-
СИОНАЛЬНОЕ
ОБУЧЕНИЕ.



ОЛЬГА МЫШАЛОВА

региональный менеджер бизнес-школы
B.H.M.S в России и СНГ (Швейцария)

Я представляла на выставке Business and hotel management school. Название говорит само за себя, это школа подготовки специалистов для международного гостиничного бизнеса. Лично я не люблю словосочетание «гостиничный бизнес», мне больше нравится английское слово hospitality, что обозначает гостеприимство в самом широком смысле этого понятия. Это и ресторанный, и выставочный бизнес, начиная от небольших выставок и конференций, заканчивая огромными мероприятиями, такими как олимпиада или чемпионаты мира. Это, конечно же, все сопутствующие сферы: логистика, недвижимость и финансы, консалтинг, энергетика. Это все транспортные услуги, авиалинии, круизные лайнеры и всё остальное. Надо понимать, что это не только сервисные позиции, но и управленцы, которые требуются, и квалифицированные кадры, которых мы и готовим.

Наше учебное заведение входит в образовательную группу, которая существует с 1928 года.

Все студенты в рамках учебного года проходят полугодовую оплачиваемую стажировку в Швейцарии. Стажировка включена в программу курса, то есть – полгода обучения и полгода стажировки. За время стажировки, помимо практического опыта и нужных контактов, записей в резюме и вообще ощущения уверенности в себе, студенты получают ещё и неплохие деньги – около \$1300 в месяц. Это их чистый доход уже после уплаты налогов, бытовых расходов на питание, проживание и прочее. Данными деньгами они могут распоряжаться, как хотят. Именно в практической части и в некоем механизме возврата инвестиций наше преимущество.

Более того, наши выпускники не остаются в творческом поиске, помимо стажировок мы подбираем ещё и трудоустройство в международных отельных сетях.



ЯНА И КСЕНИЯ

учащиеся гимназии Салахова.

Среди наших партнёров серьёзные ребята из Kempinski, Hilton, Marriott, Radisson, Holiday Inn, все известные сетевые пятизвёздники и география по всему миру. Это Штаты, Канада, Великобритания, Дубай, подальше – Сингапур, Вьетнам, Малайзия и родная страна при желании, если кто-то хочет, получив образование, вернуться и развивать бизнес здесь.

Цены на обучение. Обычно мы ориентируемся на схему «все включено», чтобы исключить скрытые платежи и сюрпризы для родителей, так как именно они обычно являются спонсорами.

Один год обучения выливается в \$27 000, это цены на бакалавриате. Чуть больше – на магистратуре MBA. \$8 000 из этой суммы вернется за счет стажировок.

В Сургут мы приехали с целью получить оценку нашему образовательному предложению, понять, насколько северянам интересно такое профессиональное обучение.

Мы пришли, чтобы получить информацию о вузах за рубежом и о возможности воспользоваться программами обмена. Планируем поступать в вузы, чтобы лучше изучить английский язык. Нас достаточно подробно проконсультировали по всем вопросам. Есть, о чем подумать и из чего выбрать. Порадовало, что было представлено довольно много стран. Не только Америка и Англия, но и Швейцария, Чехия, Польша и т.д. Особенно понравились предложение университетов из Польши и Канады. Такие заявки нужны, потому что информация из первых рук лучше, чем простое изучение домашних страниц учебных заведений в интернете. **NB**

БЫТЬ ПЕРВЫМ

Текст Евгений Горбачев

Именем этого человека названа улица в Сургуте, месторождение в Нижневартовском районе и воздушное судно авиакомпании «ЮТэйр». Выдающийся общественно-политический деятель югорского Севера в 20 веке Василий Васильевич Бахилев был непосредственным участником становления Ханты-Мансийского автономного округа в роли крупнейшего нефтегазодобывающего региона страны.

Внешний облик крупнейших городов региона, таких как Сургут, Нефтеюганск и Нижневартовск, их судьбы в 80-90-е годы прошлого столетия многим обязаны счастливым звездам, под которыми рождались настоящие лидеры, люди, сумевшие увлечь за собой тысячи строителей, нефтяников, приступивших к освоению месторождений и строительству северных городов.

В когорте смелых – Василий Васильевич Бахилев, волею судьбы оказавшийся в Приобье и посвятивший свои лучшие годы Югорскому краю.

Родился Василий Васильевич 1 мая 1920 года, в небольшом городке Ишим Тюменской губернии в семье рабочего-железнодорожника. После окончания школы молодой Бахилев отправился учиться в Алапаевский гидрологический техникум. Прервать учёбу заставила служба в рядах РККА и Великая Отечественная война. Демобилизовался в должности помощника командира взвода огневой батареи в 1946 году. Вступил в партию. Тогда же повстречал свою будущую супругу – Людмилу Семеновну.

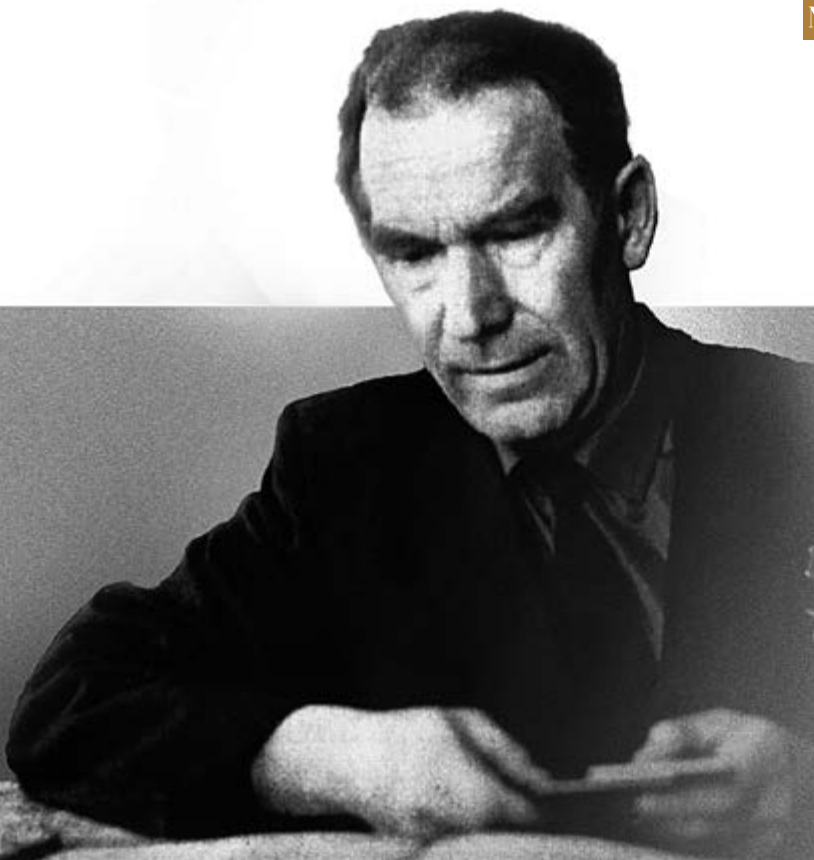
NB

НАГРАДЫ И ЗВАНИЯ

НАГРАЖДЁН ОРДЕНАМИ
ЛЕНИНА, ТРУДОВОГО
КРАСНОГО ЗНАМЕНИ,
МЕДАЛЯМИ: «**ЗА ТРУДОВУЮ
ДОБЛЕСТЬ**», «**ЗА ДОБЛЕСТНЫЙ
ТРУД. В ОЗНАМЕНОВАНИЕ
100-ЛЕТИЯ СО ДНЯ
РОЖДЕНИЯ В.И. ЛЕНИНА**»,
«**ЗА ОСВОЕНИЕ НЕДР И
РАЗВИТИЕ НЕФТЕГАЗОВОГО
КОМПЛЕКСА ЗАПАДНОЙ
СИБИРИ**».

В 1970 ЗАНЕСЁН В КНИГИ
ТРУДОВОЙ СЛАВЫ
ХМАО И ТЮМЕНСКОЙ
ОБЛАСТИ. С 2000 ГОДА –
ПОЧЁТНЫЙ ГРАЖДАНИН
ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО
АВТОНОМНОГО
ОКРУГА – ЮГРЫ.

О БАХИЛОВЕ ИЗДАНА КНИГА
«СИБИРСКИЙ САМОРОДОК:
ВОСПОМИНАНИЯ О ВАСИЛИИ
ВАСИЛЬЕВИЧЕ БАХИЛОВЕ».





«Прежде всего, стоит заметить, что стиль партийного руководства не может быть кабинетным. Чиновничий стиль несовместим с партийной работой. Я признаю только такой стиль: находиться среди людей, видеть их и уметь оценить в практической работе, строго спрашивать с них в случае халатного отношения к делу»

В.В. БАХИЛОВ

В сентябре 1950 года областной комитет партии назначает молодого партийного работника заведующим отделом Сургутского райкома партии. В период становления управленческого потенциала Бахиллов усердно занимается своим образованием, с большим рвением изучает экономику района, культуру и быт населения, особенно национального. В течение года он побывал во всех населённых пунктах, в стойбищах, юртах, на оленьих пастбищах, рыбных промыслах и лесозаготовках.

В 1959 году Василий Васильевич избирается первым секретарём Сургутского райкома партии. Сургут в то время был небольшим посёлком с деревянными постройками, на его территории работали рыболовецкие артели, колхозы, леспромхоз, промышленный и пищевой комбинаты. Однако в конце 50-х годов в Среднем Приобье велись усиленные поиски нефти и газа, работали сейсмические партии. В Сургуте обосновалась нефтеразведочная экспедиция, партии которой работали под руководством энергичного и знающего геолога Фармана Курбановича Салманова.

С открытием в Сургутском районе нефтяных месторождений тихая, размеренная жизнь «деревянного» Сургута была буквально взорвана десантом геологов, нефтяников, строителей, транспортников, энергетиков. Бахиллов оказался в эпицентре событий, став главным организатором и вдохновителем создания нефтегазового комплекса Западной Сибири. Полностью отдаваясь организации строительства и нефтедобычи, Василий Васильевич хорошо осознавал необходимость

развития социальной инфраструктуры. По инициативе Бахилова в Сургуте открылись музыкальная и художественная школы, расширились возможности народного образования, здравоохранения, торговли, бытового обслуживания. Закладывались в Сургуте первые многоэтажные дома, вступил в строй цех связи «Орбита», из небольшого посёлка вырос Нефтеюганск. Ежедневно жизнь выдвигала перед Василием Васильевичем много вопросов, проблем, которые нужно было решать грамотно, умело, оперативно. В 70-е годы Бахиллов буквально поднимает Нижневартовск, превращает его в современный город нефтяников и газовиков с микрорайонами многоэтажек и современной социальной инфраструктурой. Большой организаторский вклад Василий Васильевич внес в становление Саломы.

В 1973 году Бахилова избрали первым секретарём Ханты-Мансийского окружкома КПСС. Однако огромный авторитет Бахилова и его принципиальность кому-то стали в тягость, и Василий Васильевич был отозван в Тюмень на должность секретаря Облсовпрофа. Ему было чуть больше 50-ти лет. Он был полон сил и энергии. Но Бахиллов остался самим собой и на новом месте работы с головой окунулся в строительство курорта «Тараскуль». Объёмы и задачи были несопоставимы с теми, что имели место в округе, но такой уж был человек Бахиллов — он отдавал всего себя порученному делу.

В 1983 году Бахиллов тяжело заболел после очередной северной командировки и умер в возрасте 63 лет в Тюмени. **НБ**



ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

Интервью Евгений Горбачев Фото Арсений Балашов

Агентство профессиональных коммуникаций и консалтинга «Астра Медиа» сегодня – организатор ярких событий в Сургуте. Презентации, встречи с интересными людьми, конференции и форумы – все это ингредиенты бизнеса, конечный продукт которого – позитивные эмоции и весомая положительная репутация заказчику на долгие годы.

NB: Организация событий для заказчика. Это особенный бизнес, со своими секретами и правилами?

Владимир Бебех: Прежде всего такой бизнес требует адекватности как исполнителя, так и заказчика. Когда клиент понимает, чего он хочет, тогда с ним очень хорошо и удобно работать. Мы можем сделать событие профессионально и, что называется, «под ключ». Бывает по-разному: иногда к нам обращаются с предложением реализовать некий серьезный проект за две-три недели. Такие заказчики чаще всего звонят из столицы. Они считают, все, что вне Москвы, это периферия, здесь все готовы бросаться с головой в любую авантюру, чтобы заработать деньги. Некоторые так и поступают. Мы от таких заказов отказываемся, потому что быстро и одновременно хорошо сделать не получится. На добротный проект необходимо время. А в погоне за деньгами можно потерять репутацию. И очень быстро.

Бывают такие заказчики, которые намерены поделить свой проект между нами и третьей стороной, но мы с вами понимаем, такая структура нестабильна. Мы не можем прогнозировать действия третьей стороны, если она выполняет свою работу независимо (не наши партнеры), и результат такой работы будет виден в самом конце проекта. Каким он будет – предсказать невозможно. А, значит, нет уверенности в качестве услуги. Это не наш заказчик.

Наиболее «созвучный» нам, с точки зрения взаимодействия, клиент – это такой, который понимает, что ему нужно. Он может позвонить мне и сказать: мне нужно конкретно вот такое и этакое, я готов сбросить техническое задание. Одним словом, человек, разбирающийся в том, что он хочет. Кроме того, доверяющий нашему опыту. Вы же не стоите над душой сапожника, рассказывая, как именно ставить набойки. Потому что вам важен результат. Нам интересно, чтобы была задействована именно та часть наших компетенций, где мы себя проявляем как профессионалы, и нас могут в этом плане оценить и дальше к нам обращаться. Так мы, помимо денег, зарабатываем и репутацию.

NB: Проекты вашего агентства видели многие. Это и открытие ТРЦ «Аура», и Форум социальной рекламы, и мастер-класс Александра Васильева, другие уникальные события. Раскройте секреты, как происходит реализация проекта?

Владимир Бебех: Все начинается с формирования проектной команды. При необходимости мы привлекаем специалистов в той или иной области, участие которых востребовано исходя из особенностей заказа: фотографы, аниматоры, светотехники, визажисты и т. д. Второй этап после планирования действий проектной команды – отбор соисполнителей. Мы внимательно подбираем партнеров для каждого события. Кстати, успешной реализации второго этапа предшествовало многолетнее взаимодействие со специалистами и компаниями. Мы присматривались к партнерам, оценивали уровень профессионализма, обязатель-

ность, ответственность. Бывает, аргументом в пользу сотрудничества для нас является просто ощущение комфорта от совместной работы, очень тонкое состояние. Зато теперь у нас в команде лучшие. Это один из наших секретов – мы никогда не предложим заказчику то, что сами не опробовали. Качество и репутация дороже любых денег в конечном итоге.

NB: Кризис коснулся всех сфер жизни в России, сферу вашей деятельности сузили запреты на корпоративы в гоструктурах, бюджеты событий коммерческих структур «похудели». Каким вы видите будущее своего бизнеса?

Владимир Бебех: Есть два уровня восприятия экономической ситуации, макро и микро. Знаете, в период кризиса есть 10% компаний, которые все равно зарабатывают деньги. И часто основные состояния делаются именно в период кризиса. Да, экономическая ситуация сегодня требует секвестра бюджетов. И чаще всего под это попадают маркетинговые и рекламные деньги. Однако грубейшей ошибкой будет «обрезание» этих бюджетов. Оптимизация, поиск новых каналов продвижения – согласен. Есть различные партнерские программы, есть иные формы

NB

МЫ НИКОГДА НЕ
ПРЕДЛОЖИМ ЗАКАЗЧИКУ
ТО, ЧТО САМИ НЕ
ОПРОБОВАЛИ. КАЧЕСТВО
И РЕПУТАЦИЯ ДОРОЖЕ
ЛЮБЫХ ДЕНЕГ В
КОНЕЧНОМ ИТОГЕ.

A portrait of Vladimir Anatolyevich Bebech, a middle-aged man with a shaved head and a short beard, wearing a brown tweed jacket over a white shirt. He is gesturing with both hands as if speaking. In the background, a framed poster with several small portraits and a sailboat is visible on the wall.

**ВЛАДИМИР
АНАТОЛЬЕВИЧ
БЕБЕХ**

работает в области профессиональных коммуникаций с 1998 года. Опыт работы руководителем – с 1993 года.

В 2005-2006 годах – заместитель генерального директора PR-агентства в Москве, с 2006 по 2009 – руководит проектом PR-компании в Югре. В начале 2010 года открывает агентство профессиональных коммуникаций «Астра Медиа».

реализации планов, например, практика формирования корпоративной культуры через подвижные игры. Мы комфортно чувствуем себя и в этой области и готовы организовывать различного рода обучающие семинары или тренинги. Если вы готовы гибко, с новыми формами и идеями подойти к развитию своей деятельности – кризис вам не страшен. Кроме того, уже давно мы реализуем и свои собственные проекты.

NB: Как вам удастся заинтересовать сотрудничеством крупные медийные личности? Например, историк моды Александр Васильев, журналист Максим Шевченко. Сургут для них провинция, и тут одного финансового интереса мало.

Владимир Бебех: Вы правы. Это чаще всего не разовое взаимодействие, это уже рекомендации или заработанный нами авторитет. Если говорить о том же Васильеве, не только финансы здесь стоят на первом месте. Это комфорт взаимодействия. Такой партнер видит в сотрудничестве не только деньги, он чувствует, что есть внимание, мы заботимся о нем, о том, чтобы наше мероприятие удобно встраивалось в его рабочий график. Здесь его встречают не просто партнеры, а друзья. С нашей стороны – это и хорошая площадка, гарантии полного зала независимо от того, как идут продажи билетов. Когда такие партнерские отношения становятся долгосрочными, «звезда» может приехать сюда даже для узкоформатного мероприятия, не только заработать, но и получить удовольствие от встречи со старыми друзьями. Это опять же – наша репутация, которая в итоге приносит дивиденды.



BEAUTY DAY с Еленой Крыгиной. Фото из архива «Астра Медиа»

NB: Но есть то, что вас может огорчить в повседневной работе над событиями? А что порадует?

Владимир Бебех: В первую очередь меня всегда огорчает непрофессионализм, и со стороны заказчиков, и со стороны, не дай бог, наших партнеров. А радует, когда тебе доверяют клиенты. Это такая комфортная среда бизнеса, которая позволяет качественно и удобно работать с удобными людьми и по удобным правилам. Все это сразу не приносит прибыль, но завтра, послезавтра дает удовлетворение от работы и удовлетворение, в конечном итоге, финансовое.

Ещё хочу упомянуть о сложности адекватного понимания со стороны заказчика наших принципов отраслевой этики. Когда мы согласовываем концепцию мероприятия, смету, мы не всегда раскрываем наши идеи на стадии организации проекта. В противном случае, иной заказчик, получив на руки подробный план организации мероприятия с перечислением всех интересных решений и механизмов взаимодействия, может воскликнуть: «Отлично, мой шурин с друзьями сделает это в четыре раза дешевле!». Понимаете, это уже вопрос интеллектуальной собственности, а на местах он очень размыт. Рынок еще не сформирован. Правила взаимодействия в отрасли еще не «отшлифованы».

Знаете, как работают наши зарубежные коллеги? Сначала клиенту предлагают подписать соглашение о защите авторских прав на идею и концепцию события, об ответственности за разглашение или использование технологий, идей, решений третьими лицами. Да, нам иногда говорят – вы торгуете воздухом. Это всего лишь концепция или организация события. Но если учесть, что за это готовы платить деньги – я не возражаю. Пусть это будет

**ТЕХНОЛОГИИ
ОБНОВЛЯЮТСЯ С
ПОРАЗИТЕЛЬНОЙ
БЫСТРОТОЙ.
КОГДА КАЧЕСТВО
И ЦЕНЫ ТОВАРОВ
ПРИМЕРНО
РАВНЫ, ОСНОВНАЯ
КОНКУРЕНЦИЯ
ПЕРЕХОДИТ
НА УРОВЕНЬ
НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ
ЦЕННОСТЕЙ.**

БОЛЕЕ 50 «АСТРА МЕДИА» КРУПНЫХ

МЕРОПРИЯТИЙ БЫЛО ПРОВЕДЕНО,
НАЧИНАЯ С 2010 ГОДА

воздух, который, тем не менее, осязаем. Не просто осязаем, а великолепный на запах и вкус! И в данном случае этот «воздух» заслуживает защиты авторских прав. Поэтому, когда нам говорят – дайте нам подробное предложение, а мы уж потом решим, будем работать с вами или нет, мы отвечаем – сначала определитесь с тем, готовы ли вы нам доверять. Вам нужны рекомендации – пожалуйста. Но не стоит «сапожнику» рассказывать, в какой руке держать молоток.

И меня, конечно, радует, что такой критерий, как профессионализм, начинает превалировать в потребностях клиента. Возможно, в условиях кризиса не остаётся места экспериментам – нужна высококачественная услуга, гарантированный результат.

NB: Ваш бизнес испытывает влияние научно-технического прогресса?

Владимир Бебех: Технологии меняют саму организацию события, расширяют наши возможности в части способов производства впечатления на участников и зрителей. Это эмоции совсем другого уровня. Впрочем, неважно, какие новые технологии вы будете использовать в проекте, тут вопрос в нестандартном подходе к их использованию, что в итоге и производит тот потрясающий для зрителя эффект. Мы пытаемся вызвать эмоции. Безвкусное блюдо никому не интересно. А мы и не стремимся такое готовить, лишь бы заработать. Мы сторонимся «одноразовости», или принципа «деньги – любой ценой». Будущее – за симбиозом идеи, технологий и нестандартных решений. Успех будет на стороне того, кто сумеет задействовать наибольшее число каналов восприятия – слух, зрение, тактильные, вкусовые ощущения и так далее, произвести впечатление, породить эмоции. В этом направлении и будет двигаться рынок.

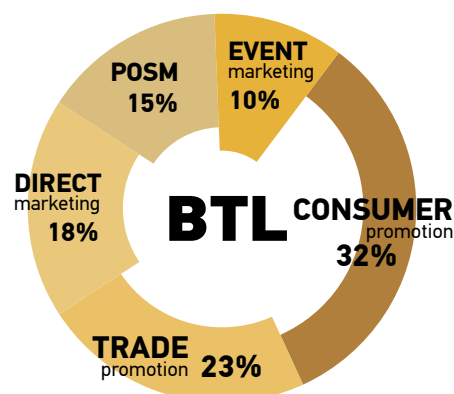
NB: Контракт вашей мечты. Есть такой?

Владимир Бебех: Это событие, которое мы создадим сами. Событие, которое будет интересно со всех сторон, где будут реализованы оригинальные идеи и использованы новые технологии. Которое всем понравится, потому что это будет то, чего никто еще ни разу не делал. **NB**



Церемония открытия
ТРЦ «АУРА». Фото из
архива «Астра Медиа»

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ НА BTL-ПРОДВИЖЕНИЕ В РОССИИ ЗА 2014 ГОД



POSM — point of sales materials — материалы, способствующие продвижению бренда или товара в местах продаж

Direct Marketing — прямая почтовая и e-mail реклама, каталоги, телемаркетинг, интернет, телемагазины; SMS и др. средства коммуникации, рассчитанные на отклик или прямые продажи

Consumer Promotion — стимулирование продаж и продвижение товаров, рассчитанные на конечного потребителя

Trade Promotion — стимулирование сбытовой сети в целях развития дистрибуции

Event Marketing — специальные мероприятия по продвижению, включая спонсорство, брендинг и PR-поддержку

ВРЕМЯ МЕЧТАТЬ



Евгений Горбачев



Арсений Балашов

Вполне очевидна секретная философия компании Toyota – немедленная визуализация и реализация самых смелых мечтаний поклонников марки. Судите сами: рекордное в 2015 году число премьер новых моделей бренда во всех сегментах, внедрение передовых технических решений. Смотрите на Toyota и мечтайте – и нет ничего невозможного.



СИМВОЛ УСПЕХА

Тoyota Land Cruiser для сибиряков автомобиль культовый. Этот внедорожник еще с 90-х годов прошлого столетия считается символом успеха. Неизменный перевозчик высокопоставленных чиновников, престижный компаньон топ-менеджеров, этот автомобиль с момента его появления на российском рынке был и остается воплощением идиоматического выражения «нечего больше хотеть».

Покупатели Toyota Land Cruiser – это автомобилисты-староверы, нехотя или со снисхождением

принимающие технологические инновации, которые действительно помогают водителю, и отвергающие ересь ненужных опций. Суровость и простота рождают чувство надежности, каменной стены. Он и на дороге такой, комфортный «асфальтоукладчик» с курсовой устойчивостью поезда.

Все вышесказанное нашло воплощение в новом Toyota Land Cruiser 200, который был представлен сургутянам новым официальным дилером бренда «Тойота Сургут Юг». Знакомство с топовым внедорожником прошло под аккомпанемент яркой



ДЦ «Тойота Сургут Юг» рад сообщить о беспрецедентной акции завода-изготовителя – все автомобили бренда, включая Land Cruiser 200, поставляются без предварительного заказа и есть в наличии.

развлекательной программы. Традиционно «Тойота Сургут Юг» радовала гостей приятными сюрпризами, угощением и сиюминутной возможностью стать участником тест-драйва.

Внешний облик сухопутного крейсера претерпел ряд изменений в угоду трендам мировой автопромышленности: линии радиаторной решетки, светодиодных модулей головного света и задних световых приборов, выполненная подстать общему геометрическому решению приборная панель внедорожника призваны удовлетворить вкусы самого взыскательного покупателя.

Самый большой запас хода в сегменте топовых внедорожников обеспечен двумя емкими баками суммарной емкостью 138 л. Японским инженерам удалось совместить несовместимое: благодаря системе KDSS, можно регулировать жесткость стабилизаторов поперечной устойчивости и получить управляемость на высоких скоростях или нужную артикуляцию подвески на бездорожье. Регулируемые стабилизаторы, снабженные гидроцилиндрами, объединены общей магистралью с перепускными клапанами. Мягкость автомобиля представительского класса и жесткость сурового внедорожника выбирается одним переключением тумблера!

Крутящий момент на колеса передается с помощью 6-ступенчатого «автомата». Трансмиссия – полноприводная с системами Multi-terrain Select и Crawl Control с пятью настройками под определенный рельеф дороги, блокируемыми дифференциалами и понижающей передачей.

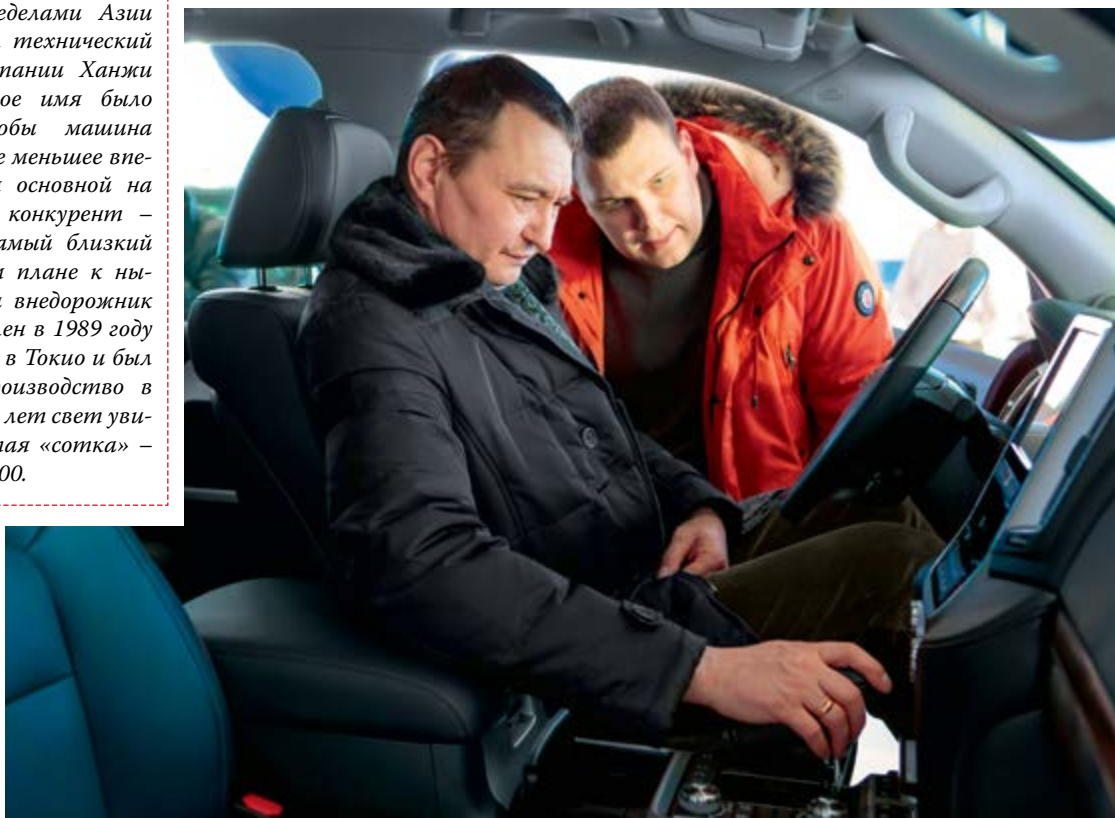
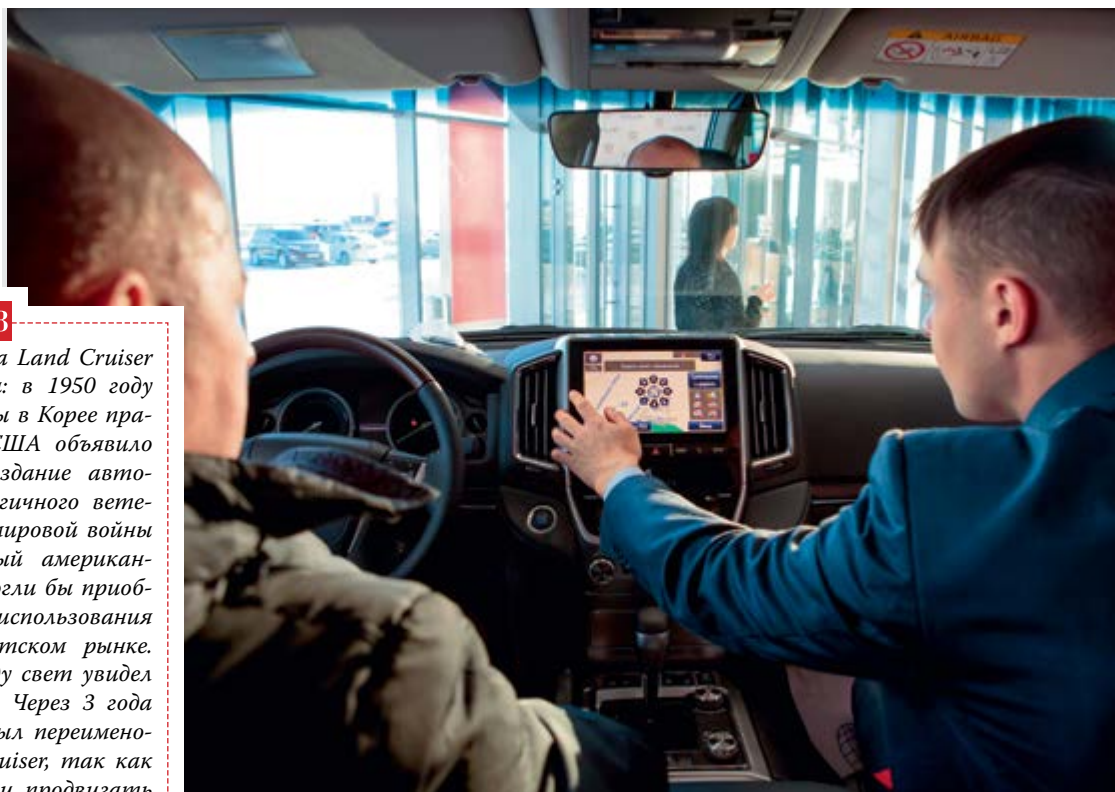
Новый Toyota Land Cruiser 200 вооружен передовыми технологиями обеспечения комфорта и безопасности управления. Огромный, 9 дюймовый экран мультимедийной системы Toyota Touch Pro помимо традиционного управления аудиосистемой, климатом и навигацией предложит водителю одновременную трансляцию видеoinформации с 4 камер, установленных по периметру внедорожника. Автомобиль самостоятельно выберет интенсивность подогрева сидений, обогрева салона. Система Toyota Safety Sense обеспечит безопасную дистанцию в колонне, предотвратит фронтальное столкновение, распознает дорожные знаки, переключит фары с дальнего на ближний и даже, предложит водителю отдохнуть, если датчики отметят его переутомление.

Самый доступный Land Cruiser 200 – дизельная версия в комплектации «Элегант». Такой внедорожник обойдется минимум в 2 999 000 рублей. Топовая версия 235-сильного автомобиля (Brownstone) обойдется в сумму от 4 285 000 рублей. Вилка цен на бензиновый 309-сильный вариант, который продается только в комплектации «Люкс», – от 3 995 000 до 4 093 000 руб. в зависимости от количества мест. Любой из этих замечательных автомобилей вы можете приобрести уже сегодня у нового официального дилера «Тойота Сургут Юг».

LAND CRUISER

NB

У Toyota Land Cruiser военные корни: в 1950 году во время войны в Корее правительство США объявило тендер на создание автомобиля, аналогичного ветерану второй мировой войны Willys, который американские войска могли бы приобрести для использования на всем азиатском рынке. Так в 1951 году свет увидел Toyota Jeep BJ. Через 3 года автомобиль был переименован в Land Cruiser, так как японцы решили продвигать модель за пределами Азии и, как говорил технический директор компании Ханжи Умехара, такое имя было выбрано, чтобы машина производила не меньшее впечатление, чем основной на тот момент конкурент — Land Rover. Самый близкий в техническом плане к нынешней версии внедорожник был представлен в 1989 году на автосалоне в Токио и был запущен в производство в 1990-м. Через 8 лет свет увидела знаменитая «сотка» — Land Cruiser J100.



TOYOTA RAV4 – БЕСПРЕДЕЛ СОВЕРШЕНСТВА

Новый дилерский Центр «Тойота Центр Сургут Юг» в декабре познакомил сургутян с обновленным Toyota RAV4. Для гостей презентации была создана по-домашнему уютная и теплая атмосфера. Всех, кто пришел познакомиться с обновленным кроссовером, новый дилер «Тойота Сургут Юг» пригласил к участию в конкурсах. Самых активных участников праздника презентации отметили призами и ценными подарками.

Новое видение дизайна кроссовера, с одной стороны, не обещает существенных изменений облика популярного автомобиля, с другой стороны – за мягким рестайлингом скрывается пакет интересных нововведений в конструкцию, экстерьер и интерьер RAV4.

Самое заметное обновление – конструкция оптики. Головные и задние фары резче выделяются на фоне кузова, чем их предшественники. Лампы ксеноновые, а для габаритных, дневных огней и «стопов» использованы светодиодные панели.

Покупатели Toyota Land Cruiser – это автомобилисты-староверы, нехотя или со снисхождением принимающие технологические инновации, которые действительно помогают водителю, и отвергающие ересь ненужных опций.



RAV4

Трансформация оптики потребовала переосмысления формы радиаторной решетки, переднего и заднего бамперов.

Интерьер салона почти не изменился, пропорции остались те же. С учетом пожеланий покупателей, разработчики нашли более мягкий и приятный материал для обшивки салона, изменили отделку вокруг приборной панели. MID-монитор, представляющий полный набор информации о состоянии автомобиля, от расхода топлива до давления в шинах, увеличился до диагонали в 4,2 дюйма. Внутренний объем салона кроссовера также стал больше. Это произошло из-за некоторого увеличения габаритов автомобиля. Внутри стало свободнее, так как спинки передних сидений заменены более тонкими. Максимальный объем багажного отделения, если снять второй ряд сидений, достигает двух кубических метров. Новый автомобиль уже сегодня доступен в нескольких комплектациях у нового официального дилера «Тойота Сургут Юг».

Российским покупателям Toyota предлагает шесть модификаций. Базовая версия Classic выглядит довольно внушительно, учитывая наличие 2,0-литрового двигателя с шестипозиционной механикой, а также обновленной оптики со светодиодными решениями, кондиционера и дополнительного отопления салона, электропривода для подогреваемых наружных зеркал, электрических подъемников для всех стекол, большим количеством подушек безопасности и прочими достоинствами.

В более серьезных комплектациях покупатель найдет продвинутую мультимедийную систему, кожаную обшивку салона, камеру заднего вида и ряд интересных систем обеспечения безопасности движения.



ПАВЕЛ БОЙЦОВ
старший менеджер
отдела продаж

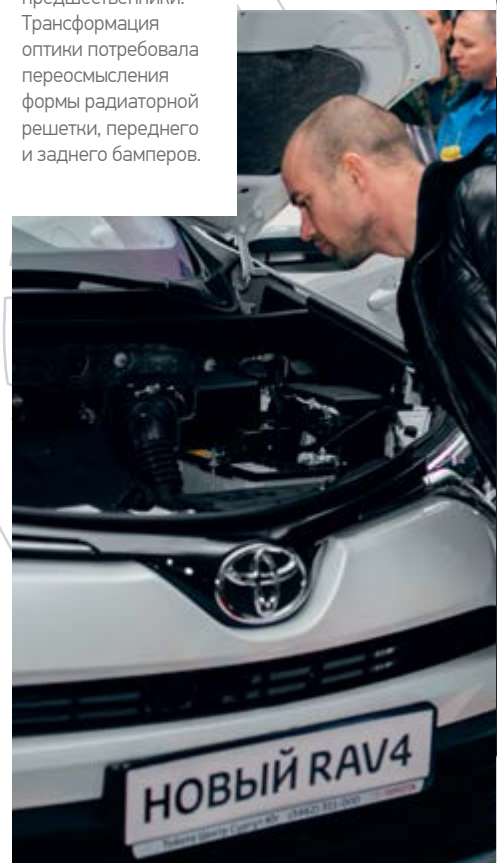


В новых российских традициях после празднования Дня благодарения во всем мире новый официальный дилер «Тойота Сургут Юг» провел ночь распродаж. На этот раз мы подарили сургутянам обвал цен на все без исключения модели Toyota, в том числе и новый Land Cruiser 200. На модели RAV4 и Camry действовала скидка 200 тысяч рублей. Выгодное предложение мы сделали и для тех, кто сдает свой прежний автомобиль в trade-in. В этом случае действовала дополнительная скидка! С первых минут «Ночи распродаж» у нас началось резервирование автомобилей, причем, мы принимали резерв и на машины, которые были в дороге со склада производителя.

По нашему замыслу «Ночь распродаж» в новом дилерском центре «Тойота Сургут Юг» должна была поднять настроение нашим клиентам, которых расстраивает рост стоимости валюты. Мы на практике продемонстрировали – что чудеса возможны даже в такое сложное время! Всем, кто в этот день стал посетителем автосалона? мы дарили алые шапочки и шарфы с логотипом бренда Toyota. Всем хорошего нового года и нового автомобиля в будущем 2016! **NB**



Самое заметное обновление Toyota RAV4 – конструкция оптики. Головные и задние фары резче выделяются на фоне кузова, чем их предшественники. Трансформация оптики потребовала переосмысления формы радиаторной решетки, переднего и заднего бамперов.





TOYOTA

СТРЕМИТЬСЯ
К ЛУЧШЕМУ

Новый Toyota Land Cruiser 200



Новый дизайн интерьера с 9 дюймовым сенсорным экраном на центральной консоли

Удобное управление внедорожными системами

Представленные фотографии и спецификации могут отличаться по комплектации от программы продаж ООО «Тойота Мотор» на территории РФ и Республики Беларусь. Подробную информацию Вы можете получить у Вашего менеджера дилерского центра Тойота.



Тойота Центр Сургут Юг
г. Сургут, Югорский тракт, 23, соор. 1
Тел.: 8 (3462) 311- 000



ОФИЦИАЛЬНЫЙ СЕРВИС

TOYOTA

Ваша Toyota окружена заботой



ЦАРСКАЯ КУПЕЛЬ



банный клуб

Сургут, ул.Геологическая, 26, ТЦ «ГЕРА» (цокольный этаж).
Тел.: 371-371, 94-95-96
www.kupel86.ru

Продолжительные новогодние выходные так и требуют полноценного отдыха для души и тела. И что может быть лучше затянувшейся дружеской встречи в бане. Недаром об этом каждую новогоднюю ночь напоминают герои нашего любимого кинофильма «Ирония судьбы или с легким паром». При всем богатстве выбора, в сургутской банной индустрии альтернативу банному клубу «Царская купель» вы просто не найдете. С легким паром и счастливого Нового года!

«Царская купель» – самое лучшее место для традиционной банной церемонии или безудержной дружеской вечеринки. Для реализации самых смелых планов в банном клубе работают пять тематических залов, каждый из которых представляет собой уютное сочетание парильных комнат, зон отдыха и набора приятных мелочей. Выбирайте тематический зал по вкусу и получайте в дар приятную и комфортную атмосферу. Манит эклектика Востока – добро пожаловать в банный зал «Турция», заскучили по отпуску в тропиках – вам подойдет зал «Гавайи», нравится самобытная атмосфера японских апартаментов – для вас вся «Япония».

А какое тут гастрономическое обеспечение банных процедур! И не беда, если в насыщенном блюдами

русской и кавказской кухни меню вы не нашли свое любимое кушанье: повар «Царской купели» приготовит его специально для вас. Достаточно только сообщить о своем желании. Собственный бар «Царской купели» поддержит самые изысканные питейные предпочтения.

И все же главная гордость «Царской купели» – вода, вернее то, с каким пристрастием здесь ее готовят для банных процедур и бассейна. В банном клубе не используют обычную хлорированную воду, здесь ее очищают в два этапа: вода отстаивается, а после к глубокой биологической очистке приступают специальные бактерии. Ребенок или гость с проблемной кожей после такой воды сохранит о посещении бань «Царской купели» только положительные эмоции.

В банном клубе круглосуточно работают виртуозные банщики и массажисты, при желании клиента организуют spa-процедуры, только для вас эксклюзивная косметика La Sultane de Saba и Thalasso Bretagne. Действуют карты с накопительной скидкой. Черная карта накапливает ваши скидки, и вы можете воспользоваться ими в подходящий момент. Золотая карта VIP клиента стоимостью 30 тысяч рублей предоставляет скидку 15%, для вас открыта внутренняя парковка клуба, а в случае необходимости бесплатно вызовут такси. Раз в месяц «Царская купель» подарит бесплатную spa-процедуру.

Впрочем, грани комфорта и удовольствия, которые можно найти в «Царской купели» будут у каждого свои. Добро пожаловать. NB

«Купеческий»

Площадь зала 300 кв.м, комфортная вместимость до 30 посетителей. Русская/финская баня и хамам, вместительный бассейн с глубиной в 1,9 м, две просторные зоны отдыха, купель на молоке, травах, меде или шампанском. Профессиональный звук, свет, два видеомонитора, караоке и возможность подключить DJ-пульт.

«Турция»

Полное погружение в атмосферу Востока. Хамам с комфортной температурой парильного отделения в 55 градусов, джакузи с гидромассажем, мыльный массаж. Удобные диваны и таинственный приглушенный свет, купель на молоке, травах, меде или шампанском. Тишина и спокойствие.

«Чикаго»

Островок гангстерской Америки. Все условия для танцевальной вечеринки в узком кругу (до 20 отдыхающих): DJ-пульт, караоке, профессиональная акустика. Для приятного отдыха есть джакузи, глубокий бассейн, русская/финская парная.

«Япония»

Здесь расположена самая большая парильная комната из канадского кедра, джакузи с гидромассажем, офуро, фурако. Интерьер и атмосфера самой далекой и загадочной страны Востока. Идеальное место для отдыха в семейном кругу.

«Гавайи»

Райский уголок для скучающих по тропикам. Оригинальная зона отдыха на 12 посетителей, озонированная вода в глубоком бассейне, водопад, караоке, русская/финская парная. Идеальное место для мальчишников в тесной компании и романтических вечеров.

С ЧУВСТВОМ СТИЛЯ

Интервью Евгений Горбачев Фото Арсений Балашов

Известный российский историк моды **Александр Васильев** дал для сургутян модный спектакль «Загадка Coco Chanel». Очаровательным сургутянкам дотошный исследователь и страстный коллекционер фактов **раскрыл все тайны восхождения и заката бренда №1 в мире женской моды. В эксклюзивном интервью для читателей National Business.**

NB: Внешний облик, так ли он важен для успешного бизнеса? Стив Джобс несколько лет появлялся на публике в простой водолазке и джинсах, а его компания Apple остается в числе самых дорогих брендов мира.

Мне кажется, бизнесмены обаятельные и приятно выглядящие добиваются большего успеха, чем те, которые выглядят неприятно, одеты неопрятно, плохо пахнут и не умеют улыбаться. Мы любим общаться и иметь общие дела с приятными и красивыми людьми. И неважно, какого они пола.

NB: Назовите основные ошибки в формировании внешнего облика наших бизнесменов.

Не могу объективно судить о бизнесменах Севера, потому что я мог наблюдать за ними всего пару часов в бизнес-классе самолёта. Но могу сказать следующее: цвет носков меня очень пугает, полный разнобой, вплоть до белых носков, которые, конечно, недопустимы. Я бы еще отметил отсутствие умения обаятельно улыбаться. Очень многие как-то кривят губы, а еще не умеют жать руку, не попадают и не сгибают пальцы при пожатии руки. Руки подают очень холодные, мраморные, гранитные, такое рукопожатие неприятно. Часто зубы в очень плохом состоянии, золотые коронки, которые уже сегодня совершенно недопустимы для состоятельного человека, это неаккуратно.

NB: В России в качестве деловой одежды повсеместно используется строгий классический костюм. Как долго он будет в тренде?

Еще очень долго. Я думаю, что он продержится у мужчин минимум лет пятьдесят. Альтернативой в России мог бы стать спортивный костюм. Но он уже пробовал прижиться среди предпринимателей и не смог. Мужская мода, она самая консервативная. Женщины все время в поиске, к чему-то стремятся, а мужчины никуда не спешат.

NB

**МНЕ КАЖЕТСЯ,
БИЗНЕСМЕНЫ
ОБАЯТЕЛЬНЫЕ И ПРИЯТНО
ВЫГЛЯДЯЩИЕ ДОБИВАЮТСЯ
БОЛЬШЕГО УСПЕХА,
ЧЕМ ТЕ, КОТОРЫЕ ВЫГЛЯДЯТ
НЕПРИЯТНО,
ОДЕТЫ НЕОПРЯТНО,
ПЛОХО ПАХНУТ
И НЕ УМЕЮТ
УЛЫБАТЬСЯ.**

NB: В одном из интервью вы говорили, что сегодня мужская мода находится под влиянием восточных мотивов?

Да. Смотрите сами: борода, обувь без пяток, обувь без носков, рубашки навывпуск, те же рубашки не с отложным воротником, а с воротником-стойкой, всё это примеры влияния Востока. А эти короткие, стеганные ромбом куртки? Это же типичная турецкая деревенская фуфайка!

NB: Что вы можете посоветовать нашим читателям, которые не обладают телосложением Аполлона?

Все просто – на диету. Диета Елены Малышевой очень помогает. Не ужинать после 18 часов, минимум хлеба на столе, минимум сладкого, сократить употребление алкоголя, особенно пива, это необходимо. Ну и занятия в спортзале. За одеждой, конечно, можно спрятаться. Пиджак для того и создан, чтобы



NB

СЕЙЧАС АКТУАЛЬНЕЕ
ТАКИЕ АКСЕССУАРЫ,
КАК СТИЛЬНАЯ ОПРАВА
ОЧКОВ, ДОРОГИЕ
ЧАСЫ. ВСЕ ТО, НА ЧТО
ОБРАЩАЮТ ВНИМАНИЕ,
ДАЖЕ АВТОМОБИЛЬ
МОЖЕТ СЧИТАТЬСЯ
АКСЕССУАРОМ.



NB

ПОСЛЕДНИЕ ГОДА ДВА
ЭТО В ОСНОВНОМ
ЧУТЬ ПРИТАЛЕННЫЕ
КОСТЮМЫ ТЕМНО-
СИНЕГО ЦВЕТА ИЗ
ГЛАДКОЙ ТКАНИ
СТРОГО ПО ВАШЕМУ
РАЗМЕРУ ОДЕЖДЫ.
НО ЭТОТ ТРЕНД
УСТАРЕЛ, СЕЙЧАС
В МОДЕ БОРДОВЫЙ
ЦВЕТ, А НАШИ
МУЖЧИНЫ, КАК МНЕ
КАЖЕТСЯ, НЕ ГОТОВЫ
ВНОВЬ ПРИМЕРИТЬ
МАЛИНОВЫЕ ПИДЖАКИ.

сделать любую мужскую фигуру подтянутой. Но все это – полумеры и результат, соответственно, так себе.

NB: Кстати, о костюмах. Какие цвета, фактуры, силуэты сегодня в тренде?

Последние года два это в основном чуть приталенные костюмы темно-синего цвета из гладкой ткани строго по вашему размеру одежды. Но этот тренд устарел, сейчас в моде бордовый цвет, а наши мужчины, как мне кажется, не готовы вновь примерить малиновые пиджаки. Несмотря на это, цвет возвращается, мода циклична, и сейчас модно то, что было в моде четверть века тому назад.

NB: Что с аксессуарами? Галстук, бабочка?

Они как раз выходят из моды быстрее всего. Конечно, бабочка считается элегантней галстука, её носят на более официальных приёмах. Сейчас актуальнее такие аксессуары, как стильная оправка очков, дорогие часы. Все то, на что обращают внимание, даже автомобиль может считаться аксессуаром. Я знаю, что многих бизнесменов «судят» по нему, сначала выглядывают в окно и смотрят, на чём он приехал, и решают, будут они с ним разговаривать или нет, я сам много раз такое видел. Это как атрибуты власти. А галстук сегодня не самая большая необходимость, многие бизнесмены носят водолазки, сейчас они в тренде, или просто рубашки без галстука.

NB: А что с причёсками в облике делового мужчины?

Я настоятельно рекомендую всем россиянам прекратить носить чёлочку, очень многие мужчины стригутся с чёлкой, как будто их мама подстригла в 3 года, и они эту причёску мамину не хотят менять, только поправляют. Это ужасно. Я считаю, что это самая большая ошибка. Косой пробор сейчас очень в тренде. Это, конечно, немного в стиле ретро, но не у всех бизнесменов вообще там что-то растёт на голове, всё зависит от количества тестостерона.

NB: Кризис за окном, санкции. Говорят, западные бренды могут уйти с рынка. Что будем носить? Китай нам поможет?

Вы хоть одного известного китайского модельера мне назовете? Если западные марки уйдут, мы будем покупать китайские копии известных брендов. А те, у кого будет все в порядке с деньгами, будут ездить закупаться за границу, как это было раньше. Сейчас некоторые уже так делают.

NB: Ваш совет тем, кто не видит для себя возможности обдумывать стиль и следовать трендам, но при этом желает хорошо выглядеть?

Рецепт для таких мужчин уже давно написан. Есть тенденция в облике современного западного мужчины – стиль «нормкор». Это такая неброского вида полуспортивная одежда. Футболки-поло, однотонные хлопковые брюки чинос, толстовки, худи. Кстати, этот стиль настоящий унисекс – посмотрите вокруг, так сегодня одеваются молодые женщины.

**ПО МЕРЕ ВОЗМОЖНОСТИ
ПРЕВРАЩАЙТЕ СВОЙ
ОБЛИК В ПРОИЗВЕДЕНИЕ
ИСКУССТВА, ОНО, КАК
ВЫ ЗНАЕТЕ, ХОРОШО
ПРОДАЕТСЯ. А РАЗВЕ НЕ
В ЭТОМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ
СУЩНОСТЬ УСПЕШНОГО
БИЗНЕСА?**

NB: Обувь?

Она должна быть хорошей. Я думаю, в гардеробе может быть очень много разных фасонов обуви, зависит от того, где вы в ней будете ходить. В помещении или на улице. Бизнесмену необходимо иметь высокие полусапоги, которые называются «челси», такие, с резинками по бокам, это очень популярно. Считаю, для бизнесмена это прекрасная обувь.

NB: Современные тенденции вы обозначили, что в будущем?

Я боюсь, что стиль милитари будет очень популярен, и надеюсь, мы все избежим третьей мировой, но у меня очень такие нерадостные предчувствия. И заметьте, предметы военной одежды, всегда были в тренде в сложные времена. За её кажущейся практичностью кроется готовность или даже покорность перед крутыми переменами в повседневной жизни. Не думаю, что это здорово. Лучше подражайте итальянским мужчинам, французам, англичанам. Они не боятся ярких цветов и умеют сочетать классические вещи с новомодными. По мере возможности превращайте свой облик в произведение искусства. А оно, как вы знаете, хорошо продается. А разве не в этом заключается сущность успешного бизнеса? **NB**

ЗОЛОТОЕ СЕРДЦЕ



Евгений Горбачев



Арсений Балашов

Под таким названием в Сургуте действует единственный на территории ХМАО-Югры частный хостис. Основное предназначение этого медицинского учреждения – облегчить физические и душевные страдания неизлечимо больных югорчан. Благодаря особой атмосфере и профессионализму его сотрудников люди, страдающие онкологическими заболеваниями, получают возможность ощутимо улучшить качество своей жизни.

Как рассказала National Business директор частного медицинского учреждения Светлана Стоцкая, история «Золотого сердца» ведет отсчет с 2012 года. Понимание основ паллиативной помощи нарабатывалось совместно с департаментом здравоохранения округа и комитетом здравоохранения администрации города Сургута. Город подарил два автомобиля скорой помощи, сургутские лечебные учреждения передали хоспису специализированную мебель и оборудование для ухода за больными.

С 2014 года «Золотое сердце» функционирует при поддержке регионального фонда обязательного медицинского страхования, руководителем которого является директор Фучежи Александр Петрович. В течение двух лет был разработан единый тариф на оказание паллиативных услуг, который позволил учреждению развиваться, закупать необходимое оборудование. В 2014 году паллиативную помощь в хосписе получали 50 онкобольных.

Партнером стала компания «Ник Арс студия». По инициативе сотрудников и руководителя Александра Грачева фирма передала «Золотому сердцу» новое здание на улице Аэрофлотской, предварительно перестроив его под

специфические нужды учреждения. Сегодня в помещении учреждения помощь и уход могут получить 90 больных.

Светлана Стоцкая: В основном у нас пребывают люди с онкологическими заболеваниями и после перенесенных инсультов. Для нас сейчас важно, что благодаря новому зданию мы не имеем очередей на госпитализацию к нам. Человек не может долго ждать, даже неделя для онкобольных или переживших инсульт, это очень много. По направлению терапевта, онколога или травматолога больные поступают практически со всего округа. Уход и лечение оплачиваются Фондом обязательного медицинского страхования.

На следующий год мы открываем дневной стационар. Это будет в старом здании на Комсомольском проспекте. Мы сделали ремонт, там будет реабилитация больных, консультации узких специалистов. Мы планируем оказывать помощь тридцати больным ежедневно.

Задача паллиативной помощи заключается не только в купировании тяжелых физических состояний. Психологи частного





СВЕТЛАНА СТОЦКАЯ,
директор частного медицинского
учреждения «Золотое сердце»

медицинского учреждения работают с больными и их близкими, помогают справиться с депрессией и стрессом, вызванными диагнозом и формой течения заболевания. По желанию пациенты и их близкие могут обратиться к приходящему священнику, на месте пройти таинство причастия и исповеди.

Нелегкую миссию сотрудников хосписа и родственников больных разделяют волонтеры христианских общин города, регулярно участвующие в будничной жизни учреждения.

Светлана Стоцкая: *В нашем коллективе случайных людей нет. Главный врач Костюченко Кирилл Викторович и медсёстры работают со дня открытия, санитарки все опытные. Некоторые из наших сотрудников, например, водители, из МЧС, и служба охраны тоже, эти люди многое видели в своей повседневной работе на пожарах. Нас сегодня 107 человек, и я надеюсь, что те, кто к нам сейчас пришел, останутся и дальше работать, и мы будем по-прежнему служить людям.*

В Югре паллиативную помощь оказывают 26 медицинских организаций. 8 – в амбулаторном режиме, 9 – в стационарном и еще 9 – в амбулаторных и стационарных условиях. Одним из показателей развития паллиативной помощи является динамика коечного фонда. Сегодня в округе создано 212 специализированных койко-мест. В 2014 году их было всего 68.

Типичным представителем подобных учреждений, ближайшим к Сургуту, является хоспис в Мегионе. Это бюджетное учреждение, отдел паллиативной помощи в государственной городской больнице №1. Финансирование государственное. Принимают больных по направлению с мегионской поликлиники по полисам ОМС или же после консилиума врачей горбольницы.

Светлана Стоцкая: *В других городах, например, в Москве, в хосписах не более 30 коек. Я была в ростовском хосписе, там условия тоже очень хорошие, всё ведь зависит ещё от атмосферы. Когда мы обустроивали учреждение, старались приблизить условия пребывания к домашним, чтобы человек не чувствовал себя «больным в больничной койке». У нас в каждой палате телевизор, холодильник, почти домашний интерьер. Знаете, у некоторых из пациентов дома нет таких условий*

проживания. Это престарелые горожане, одиноко проживающие в Сургуте.

Мы организовали небольшой живой уголок, куда можно прийти отвлечься. Животные, они ведь настраивают любого человека на позитив. У нас есть черепахи, рыбки, хомячки, питоны.

И знаете, мы называемся просто – частное медицинское учреждение «Золотое сердце», и слово «хоспис» даже стараемся нигде не упоминать, чтобы человека не травмировать, потому что наше общество не готово ещё к этому слову.

Так же не должно быть, и пока человек, не дай бог, сам с этим не столкнется в своей жизни, он не сможет понять. Все это пробелы в воспитании нашего общества. Это часть жизни, нельзя от неё прятаться, закрывать глаза. У нас сейчас достаточно хорошее помещение, мы хотим в будущем организовывать встречи больных с творческой молодежью, школьниками, чтобы подрастающее поколение знало и об этой стороне взрослой жизни.

ВОКРУГ «ЗОЛОТОГО СЕРДЦА» ВСЕ СТРОИТСЯ НА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЯХ. ЭТО, ЕСЛИ ХОТИТЕ, И ЕСТЬ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС. МЫ С ГОТОВНОСТЬЮ И ВСЕМ СЕРДЦЕМ РАЗДЕЛЯЕМ НУЖДЫ ГОСУДАРСТВА С ОДНОЙ-ЕДИНСТВЕННОЙ ЦЕЛЬЮ – ПОМОЧЬ ЛЮДЯМ.



В мечтах Светланы Стоцкой новый хоспис, здание которого отвечает всем насущным потребностям учреждения. Это мог бы быть компактный центр паллиативной помощи, со своим пищеблоком, лабораторией для оперативных анализов, местом для отдыха и прогулок больных и их близких.

Сейчас учреждение готовит документы, необходимые для включения в реестр социально ориентированных учреждений, что позволит реализовать мечты о новом здании и его оснащении.

Светлана Стоцкая: Я раньше занималась бизнесом в сфере торговли, еще с 1993 года. Но со временем я и мои друзья пришли к выводу, что бизнес как таковой не приносит настоящего душевного удовлетворения. Ты все равно находишься в поиске своего предназначения, думаешь над тем, для чего мы пришли в этот мир. Мысли о создании частного хосписа появились у меня еще шестнадцать лет тому назад. А в 2012 году я встретила с руководителем окружного департамента здравоохранения Александром Филимоновым, когда по своим делам была в Ханты-Мансийске. В то время я и мои единомышленники прорабатывали вопрос об открытии хосписа. Я рассказала об этих планах, реализацию которых затрудняла финансовая сторона.

И первый вопрос, который задал мне Александр Вячеславович, был таким: «Для чего вы это собираетесь открывать? А что, вы думаете на этом деньги зарабатывать?». Я тогда искренне удивилась – а на этом можно заработать?

В итоге с поддержки департамента это всё и началось. Мы нашли собственников здания на Комсомольском проспекте, которые практически без денег отдали бывшую гостиницу, когда узнали, чем мы будем заниматься.

Потом объединилось несколько единомышленников, моих партнёров, которые вложились деньгами. Нужно было сделать ту же «процедурку», оборудовать палаты. Вокруг «Золотого сердца» все строится на партнерских отношениях. Это, если хотите, и есть социально ответственный бизнес. Мы с готовностью и всем сердцем разделяем нужды государства с одной-единственной целью – помочь людям. **NE**



ВЛАСТЬ ЗАКОНА

А Наталья Бармина

П Арсений Балашов

Как прокуратура защищает законные интересы бизнеса, как ведется диалог между надзорным органом и предпринимательским сообществом, журналу National Business рассказывает заместитель прокурора города Сургута Михаил Алексеевич Колокольчиков.



НА ЧИСТОТУ

Как воплощается функция помощи прокуратуры бизнесу?

Первое – это надзор за деятельностью администрации. В частности, он включает направления, касающиеся вопросов получения разрешительной документации, земельных участков, участие субъектов предпринимательства в субсидировании администрации, размещения заказа органами местного самоуправления (44-ФЗ), и другое. Второе касается деятельности надзорно-контрольных учреждений и служб. Прокуратура осуществляет контроль за их деятельностью, отслеживая нарушения прав предпринимателей при проведении проверок. Большой спектр обращений и связанных с ними проверок касается

работы службы судебных приставов. Зачастую при проведении наших проверочных мероприятий мы видим, что служба не принимает достаточных мер по взысканию имеющихся задолженностей и не исполняет своевременно решения суда. Тогда прокуратура вносит представления, принимает меры для ускорения исполнительных процедур.

Касательно деятельности администрации, прокуратурой за 2015 год выявлялись нарушения во всех сферах. Это предоставление земельных участков субъектам предпринимательства, когда нарушались сроки издания документов о предоставлении земельных участков под строительство объектов, выявлялись факты незаконного отказа

выдачи градостроительных планов. В этом году в отношении должностных лиц администрации Сургута было возбуждено два административных производства за проведение проверок субъектов предпринимательства, не включенных в план. Они рассмотрены судом, должностному лицу назначено наказание. В деятельности контролирующих органов выявлялись нарушения в Роспотребнадзоре, Службе строительного надзора, Государственной инспекции труда, ГИБДД.

Как прокуратура борется с коррупцией?

Прокуратуре уделена основополагающая роль. На прокурора возложена координационная деятельность

правоохранительных органов и органов местного самоуправления. Кроме того, мы проводим проверки самостоятельно. В этом году выявлено более трехсот нарушений закона, связанных с противодействием коррупции. В части хищения бюджетных средств в учреждениях и предприятиях было возбуждено 15 уголовных дел. Одно из них – в отношении заместителя начальника отдела Фонда социального страхования по Сургуту. При сдаче отчетов предпринимателями он отдавал указания о включении в отчет несуществующих работников, которые якобы находились на больничном или в отпуске по уходу за ребенком. Денежные средства поступали на расчетные счета ИП либо юриц, всего около пяти субъектов. После этого на счет работника фонда предпринимателями переводились средства. По предварительным данным, таким образом из государственной казны похищено более 4 млн рублей.

В каких сферах предприниматели нарушают закон?

В текущем году прокуратурой выявлено более восьмисот нарушений закона, касательно выплаты заработной платы. Когда мы проводим проверки, то видим, что периодически денежные средства на предприятия поступают, но направляются не на погашение задолженности по зарплате, а на текущую деятельность. Так, например, при проведении проверки предприятия, находящегося на стадии банкротства, установлено, что у предприятия-банкрота имеется имущество, которое сдается в аренду сторонним организациям. На расчетный счет уже был наложен арест. Чтобы избежать автоматического списания денежных средств, поступающих на расчетный

счет, руководитель предприятия, имея второе предприятие, написал письма контрагентам, чтобы платежи поступали на него. Так он обходил закон и не платил людям за их работу.

Можете ли вы сказать, что между прокуратурой и предпринимательским сообществом существует полноценный диалог?

Мы принимаем участие в круглых столах с предпринимателями, организуемых администрацией. У предпринимателей формируется понимание того, что прокуратура – это не только карающий орган. Есть сферы деятельности, где именно актами прокурорского реагирования можно восстановить нарушенные права предпринимателя. Факты незаконных проверок – повод обратиться в прокуратуру. Что касается деятельности администрации, нам поступает много жалоб о том, что предприниматели не могут добиться решения по поводу предоставления земельных участков, получают отказы. После обращения положительные решения принимаются в течение месяца. Есть сферы деятельности, где мы вмешиваться не можем – это спор между двумя хозяйствующими субъектами.

От каких факторов зависит количество проверок?

Что касается проверок, то их количество сокращается значительно. Это и политика федеральных структур, которая говорит о том, что надо снижать давление на бизнес. Однако сами предприниматели говорят, что проверок меньше не стало. Это связано с письменными обращениями граждан в прокуратуру. Анализируя количество плановых и внеплановых проверок, увеличивается количество

внеплановых. Если права граждан не нарушаются, и бизнес решает проблемы внутри самостоятельно, количество проверок будет минимально.

ИТОГИ ГОДА

Соблюдение федерального законодательства –

порядка **3800** нарушений закона на территории Сургута

Опротестовано незаконных правовых актов –

150

Направлено в суд

более **800**

исковых заявлений

К дисциплинарной ответственности привлечено

более **500** лиц

К административной – более

200 должностных и юриц

Следующий год будет непростым для всех, а для бизнеса особенно. Как вы думаете, прибавится ли работы прокуратуре?

Думаю, что следующий год будет напряженным в части нарушения прав работника работодателем касательно зарплат. Как показывает практика прошлых лет, когда были кризисные явления, это означает уход трудовых отношений в «тень». Мы уже наблюдаем рост нарушений.

Что касается планов на следующий год, будут ли усилены какие-то отдельные направления?

Будет продолжаться работа в части деятельности администрации. В обязательном порядке – проверка деятельности энергопоставщиков по выдаче техусловий. Это законность устанавливаемых тарифов и сроки выдачи документации. Будут продолжаться проверки службы судебных приставов. **NE**



ВЫСКАЗЫВАНИЯ ИЗВЕСТНЫХ ЛЮДЕЙ

**«Ученик никогда не превзойдет
учителя, если видит в нем
образец, а не соперника»**
Виссарион Белинский



**Федор
Достоевский**

— Учитесь и читайте.
Читайте книги
серьезные. Жизнь
сделает остальное.



**Лев
Толстой**

— Важно не
количество знаний,
а качество их.
Можно знать очень
много, не зная
самого нужного.



**Максим
Горький**

— Всегда —
учиться, все —
знать! Чем больше
узнаешь, тем
сильнее станешь.



**Александр
Герцен**

— Проповедовать
с амвона, увлекать
с трибуны, учить с
кафедры гораздо легче,
чем воспитывать
одного ребенка.



**Владимир Ленин
(Ульянов)**

— Пока народ
безграмотен, из
всех искусств для
нас важнейшими
являются кино и цирк.



**Константин
Станиславский**

— Каждый день,
в который вы не
пополнили своего
образования хотя бы
маленьким, но новым
для вас куском знания...
считайте бесплодно
и невозвратно для
себя погибшим.



**Рене
Декарт**

— Целью научных
знаний должно
быть направление
ума таким
образом, чтобы он
выносил прочные
и истинные
суждения о всех
встречающихся
предметах.



**Чарлз
Дарвин**

— Невежество всегда
обладает большею
уверенностью, чем
знание, и только
невежды могут
с уверенностью
утверждать, что
науки никогда не
будут в состоянии
решить ту или
иную проблему.

MOISEIKIN

ЮВЕЛИРНЫЙ ДОМ

Ювелирный салон «Золотой лев»

пр-т Ленина 67/1, тел. 34-33-13

MOISEIKIN

получил международный патент на изобретение нового вида закрепки. Теперь камни в украшениях стали подвижными.

Ювелиры подали на патент в США в 2012 году, и только в конце сентября этого года получили подтверждающие документы.

Надо сказать, что патент на ювелирное изобретение получили в России и США впервые за 100 лет и приятно то, что разработчиком является компания из Екатеринбурга.

«Новый вид закрепки дает возможность новым технологическим решениям для создания современного дизайна. Это будет новая классика 21 века», – рассказала руководитель отдела компании Марина Горбунова.

Камень постоянно находится в движении за счет аккуратного крепления только сверху и снизу. На разработку технического процесса и его отработку ушло около трех лет.

Для создания «вальса камней» изготовили специальное оборудование, которое ювелиры держат в секрете.

В настоящее время первые работы с «вальсирующими камнями» демонстрируются в Сингапуре, Гонконге и Малайзии. В России пока идут частные показы, а премьера готовится на 2016 год.

Ознакомиться с первыми работами, где применяется подвижная закрепка камней, уже можно в Сургуте, в шоу-руме MOISEIKIN.



ВПЕРВЫЕ В СУРГУТЕ!

"ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ: ПРЫЖОК НА МИЛЛИОН"

19–20
ФЕВРАЛЯ
2016
ГОДА

автор и ведущий
(г. Москва)

Игорь
Рызов



ВЫ НАУЧИТЕСЬ:

- Управлять уровнем напряженности, вести переговоры в обстановке постоянного давления.
- Бороться, отстаивать и достигать поставленных целей даже с очень "хищным" и подготовленным переговорщиком.

Тренинговый Центр
Практикум

www.praktikum4u.ru

Запишитесь на тренинг
(3462) 55 55 18*

*При ранней регистрации спец. условия