НАШ БИЗНЕС

ХМАО-ЮГРА
Екатеринбург • Волгоград • Нижний Новгород
Нижний Тагил • Пермь • Челябинск

ИЮЛЬ 2017

National Business

журнал для руководителей нового поколения

СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА

ВЛАДИМИР ЯКУБА: Как избежать аврала и жёсткого цейтнота

БИЗНЕС БУДУЩЕЕ БЕЗОПАСНОСТЬ

ЮГОРСКИЙ IT-ФОРУМ

В Ханты-Мансийске состоялся девятый югорский IT-форум, в котором приняли участие делегации из 44 субъектов Российской Федерации и 46 стран мира.

УМЕЮЩИЙ СЛУШАТЬ ДА УСЛЫШИТ:

Зачем Югре институт бизнес-наставничества

МАРГАРИТА ЛУПУНЧУК

генеральный директор ООО НПЦ «ЮМАН»

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ?

ИЗ ОФИСА - НА КАНАРЫ!

ВЭНТ КОРТ

НАЦИОНАЛЬНАЯ ДЕРЕВНЯ

ОЛЕГ ШАТИН: таежный рай вместо промзоны

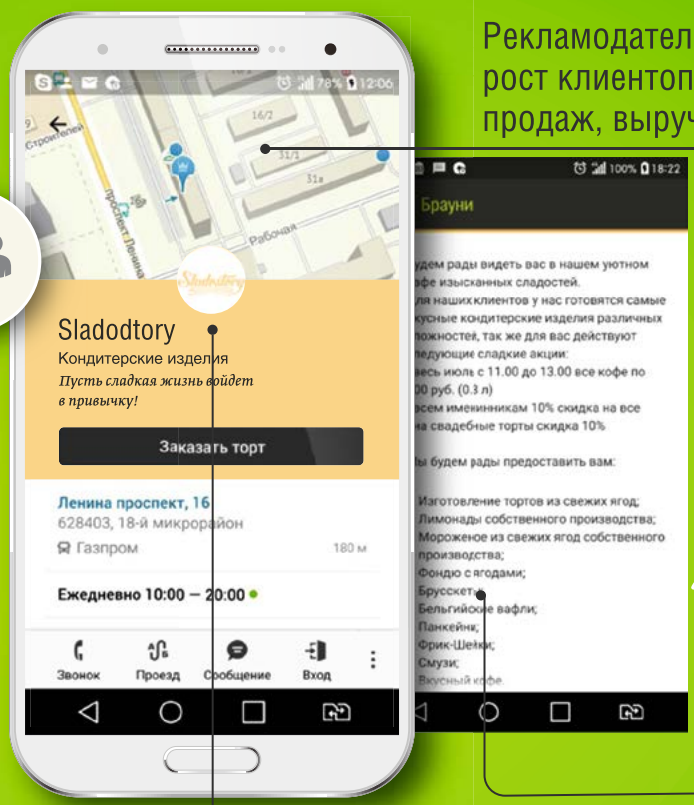
Рекламно-информационный журнал

16+

2GIS Сургут

ВАШИ КЛИЕНТЫ ИЩУТ ВАС В 2ГИС

Рекламодатель получает рост клиентопотока, продаж, выручки



Более 420 000 пользователей в поиске товаров и услуг

По запросу пользователю выдается рубрика с фирмами

На рекламной основе фирма привлекает максимум внимания пользователей*

2ГИС

Если быть точным!

Скачайте бесплатно:

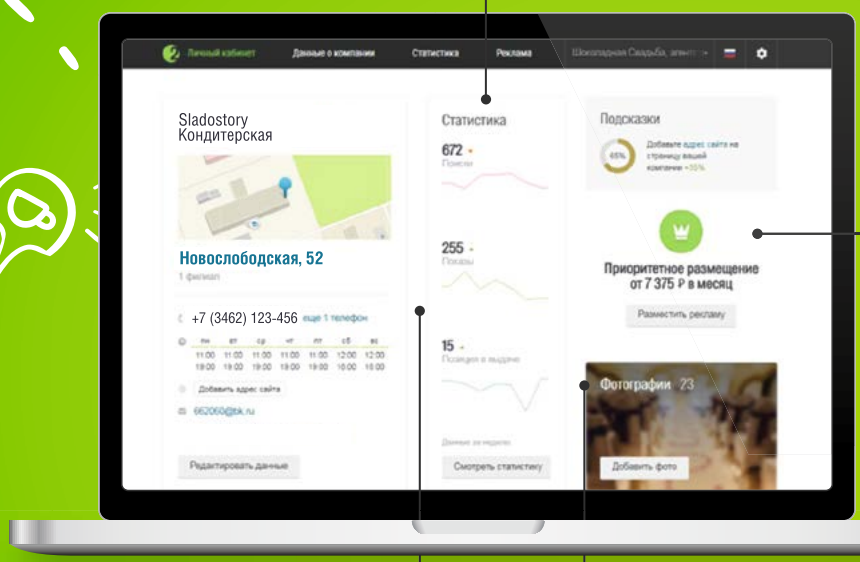
Загрузите в App Store

ДОСТУПНО В Google Play

2gis.ru

ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ В 2ГИС

Легко рассчитать стоимость контакта



Реклама в 2ГИС дешевле и эффективнее*

Управляйте контактной информацией самостоятельно

Личный кабинет позволяет отследить эффект от рекламы

*Исследование проведено компанией «Ромир ,одной из самых крупных независимых исследовательских компаний России,компания является представителемGallup International («Гэллап Интернешнл) в России. В период с 10 по 30 апреля 2015 г. было проведено исследование эффективности рекламы,размещенной в продуктах 2ГИС и поисковых системах Google AdWords и Яндекс.Директ в срок с 1 по 31 марта 2015 г.
Детали исследования на сайте http://static.2gis.com/files/.

НАШ БИЗНЕС
National Business
журнал для руководителей нового поколения

РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЖУРНАЛ ИЮЛЬ | №10 | 2017

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

Издатель:	ООО «ЮМАН»
Генеральный директор:	Ярослав Михайлович Лупунчук
Генеральный продюсер:	Карп Сергеевич Зайцев
Продюсер-директор РИА «Арт-ЮМАН»:	Наталья Сергеевна Терещук
Авторы номера:	Татьяна Раздрокова, Александр Смирнов, Юнна Мостицкая
Отдел рекламы и PR (г. Сургут):	Ирина Авдоненкова, Юнна Мостицкая (info@nb-ugra.ru)
Фотограф:	Сергей Балашов

Дизайн, инфографика, вёрстка:	Юрий А. Городищев (vk.com/finchdesign)

БАНЗАЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

Генеральный директор:	Юрий Матвеев (dir@banzay.ru)
Шеф-редактор NB:	Александр Бурков (nb_red@banzay.ru)
Заместитель директора по развитию:	Лариса Склюева (region@banzay.ru)
Технический редактор:	Лариса Скоробогатова (gr-larisa@mail.ru)
Журналисты:	Алексей Соколов, Ирина Николаева, Марина Гаева, Ольга Малик, Кира Бормотова
Руководитель отдела распространения:	Татьяна Жукова (podpiska@banzay.ru)

VK.COM/NB_HMAO INSTAGRAM.COM/NB_UGRA/ WWW.NB-UGRA.RU

Журнал «Наш бизнес-National Business» (Нэшэнл Бизнес), учредитель ООО «ИД Банзай», г. Екатеринбург, пер. Автоматики, 3, к. 1, оф. 347. Адрес издателя ООО «ЮМАН», г. Сургут, ул. Григория Кукуевицкого, 10/2. Цена свободная. Подписной индекс 14985. Адрес редакции: г. Сургут, ул. 30 лет Победы, 44/1,тел. (3462) 206-106, e-mail: operator@avize.ru, сайт: www.nb-ugra.ru. Зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство ПИ№ ФС77-22778 от 30 декабря 2005 года. Издается в городах: Сургут (ХМАО-Югра) Екатеринбург, Калининград, Тюмень, Пермь, Нижний Новгород, Волгоград, Н. Тагил, Челябинск, Уфа, ЯНАО. Отпечатано в типографии: ООО «Типография ВиК», г. Тюмень, ул. Комсомольская, 58, тел.: (3452) 388-680. Заказ №1035 . Совокупный тираж 61 000 экз. Тираж в ХМАО-Югра 5000 экземпляров. Дата выхода тиража из печати восемнадцатое августа 2017 года. 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.

Компания Реклама Онлайн агентство полного цикла
Наше издание представлено в системе
www.reklama-online.ru

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ ОБРАЩАЙТЕСЬ
Юнна Мостицкая, тел. 8(3462) 938-400 (reklama@avize.ru)
Ирина Авдоненкова, тел. 8 (3462) 938-300 (info@nb-ugra.ru)

- СУРГУТ (ХМАО-Югра), ул. 30 лет Победы, 44/1, тел. (3462) 206-106, e-mail: operator@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. Ижорская, 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. Тагил, 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

Одной из крупнейшей компании нефтегазодобывающей отрасли страны ОАО «Сургутнефтегаз» исполняется 40 лет.

* ЮГОРСКИЕ КОНТРАКТЫ *
окружной выставочный центр

Организатор:
- АО «ОВЦ «Югорские контракты»

при поддержке:
- Администрации г. Сургута
- ОАО «Сургутнефтегаз»

XXII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

СУРГУТ.НЕФТЬ&ГАЗ

27-29 сентября 2017г.

Тел./факс: (3462) 52-00-40, 32-34-51
e-mail: expo@wsmail.ru, www.yugcont.ru

стр. 101

СЕРГЕЙ БЕЗВЕРХОВ

ПОКОРЕНИЕ ВЕРШИН

УВЛЕЧЕНИЕ ДЛЯ СИЛЬНЫХ ДУХОМ

стр. 66

ВОЛЬФГАНГ ЗИБАРТ

ДЕРЗКИЙ И ХИЩНЫЙ

КРОССОВЕР JAGUAR I-PACE

ТЕМА

ОТДЫХ КАК ОН ЕСТЬ...

стр. 78

ОЛЕГ ШАТИН

НАЦИОНАЛЬНАЯ ДЕРЕВНЯ ВЭНТ КОРТ

стр. 44

ВЛАДИМИР ЯКУБА

СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ТАЙММЕНЕДЖМЕНТА

стр. 10

МАРГАРИТА ЛУПУНЧУК

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ?

стр. 26

ЕЛЕНА САГАН:

ЭНЕРГИЧНО КРЕАТИВНО С ЕЛЕНОЙ

стр. 22

РОБЕРТ ГАРВИ:

УМЕЮЩИЙ СЛУШАТЬ ДА УСЛЫШИТ

стр. 40

МАРИНА МЕРЖВИНСКАЯ:

ПОГОДА В ДОМЕ

СЛОВО РЕДАКЦИИ

Генеральный продюсер: Карп Сергеевич Зайцев

Известный французский писатель и литературный критик Анатоль Франс говорил: «Человек так создан, что он отдыхает от одной работы лишь взявшись за другую». Отсюда следует вывод: люди, которые дома, в общественных местах и на отдыхе продолжают трудиться, не оставляя без внимания свое производство и не давая покоя своим подчиненным, родственникам и окружающим, продолжая излучать собственную значимость, отдыхать не умеют. Ведь мы работаем, чтобы жить, а не живем, чтобы работать. К сожалению, отдых многие понимают неверно. Зачастую срабатывает эффект опьянения свободой, который порой приводит к саморазрушению. Известно, что любая смена обстановки, даже поездка в командировку, помогает сбросить накопившуюся усталость. И много лучше, когда это будет выверенный путь смены собственного амплуа длиною в 20 дней и более.

Туризм и путешествия помогают сбросить с себя все регалии, весь апломб, увидеть себя одним из многих, таких же путешествующих и отдыхающих. Есть, конечно, и те, кто, знакомясь, обязательно интересуются статусом собеседника, сразу уничтожая интригу, а есть граждане более затейливые, кто запрещает себе об этом говорить и даже вспоминать на отдыхе. Спустившись со своего мнимого Парнаса, можно выступить, например, в качестве мастера на все руки, уделив внимание собственным хозяйственным делам или делам близких. Можно побывать на культурном мероприятии (концерте, спектакле, выставке…) не в джинсах, не на бегу, а подняв планочку повыше, заранее подготовившись к этому событию. А можно узнавать планету, на которой вы живете. Я имею в виду восхождение на гору или погружение в пучину океана. Возможно, это будет поездка в удивительные места с тысячелетней историей или прогулка по историческому центру незнакомого города с путеводителем. Подведем черту - планировать свой отдых надо обязательно.

Увы, зачастую путешествовать по России, а тем паче любоваться особо охраняемыми природными территориями или некоторыми объектами культурного наследия не так комфортно, как нам этого хотелось бы. Но все же это не повод печалиться и жаловаться на судьбу, а стимул собраться с силами. Ведь ехать на Эльбрус, Байкал или Камчатку без фотоаппаратуры или без четкого представления об уникальности края, его особенностях неразумно. Путешествие по нашей необъятной родине требует от туриста не только креативности и технической оснащенности, но и интеллектуальной готовности и зрелости. Ведь как это уже было сказано до меня Ф.И. Тютчевым, «Умом Россию не понять, Аршином общим не измерить ….». Изучая необъятные территории и уникальную культуру нашей страны, начиная с Европейской ее части, прокладывая мысленный путь до Урала, затем - по Красноярскому краю и Дальнему Востоку, понимаешь, какими силами (и прежде всего душевными) должен обладать человек, решившийся на покорение этого простора.

Ставя перед собой такую глобальную цель, вынашивая планы на отдых в течение года, вы действительно правильно расставляете приоритеты: работать, чтобы жить. Ведь отдых - это не безделье, а, пожалуй, состояние души, которое помогает развиваться и получать удовольствие от того, чем вы занимаетесь, получать удовольствие от жизни

NB

МЫ РАБОТАЕМ, ЧТОБЫ ЖИТЬ, А НЕ ЖИВЕМ, ЧТОБЫ РАБОТАТЬ. К СОЖАЛЕНИЮ, ОТДЫХ МНОГИЕ ПОНИМАЮТ НЕВЕРНО. ЗАЧАСТУЮ СРАБАТЫВАЕТ ЭФФЕКТ ОПЬЯНЕНИЯ СВОБОДОЙ, КОТОРЫЙ ПОРОЙ ПРИВОДИТ К САМОРАЗРУШЕНИЮ. ИЗВЕСТНО, ЧТО ЛЮБАЯ СМЕНА ОБСТАНОВКИ, ДАЖЕ ПОЕЗДКА В КОМАНДИРОВКУ, ПОМОГАЕТ СБРОСИТЬ НАКОПИВШУЮСЯ УСТАЛОСТЬ.

Редакция журнала
Natoinal Business ХМАО-Югра

БИЗНЕС-**МЕРОПРИЯТИЯ**

Журнал National Business представляет подборку ближайших бизнес-мероприятий, которые пройдут как на российских, так и на зарубежных деловых площадках.

ЭКСПОНЕНТАМ

5–7 сентября

ExpoDrev Russia / Эксподрев 2017
в Красноярске

Международная специализированная выставка технологий, оборудования и инструментов для деревообрабатывающей и мебельной промышленности. Деловая программа мероприятия включает в себя масштабную конференцию, конкурсы Конгрессная часть выставки II Красноярский лесопромышленный форум (круглые столы и семинары по вопросам развития лесного сектора экономики), биржу деловых контактов «Биржа леса».
www.krasfair.ru/events/auto/news/11146

5–7 сентября

Дефектоскопия / NDT Tyumen 2017
в Тюмени

Международная специализированная выставка приборов и оборудования для промышленного неразрушающего контроля, проходящая в Тюменском лесопарке, охватит различные аспекты индустрии контрольно-измерительного оборудования в качестве гостей приглашены представители крупнейших предприятий Тюменской области.
www.ndt-defectoscopy.ru/files/Defectoskopy_NDT_17_rus.aspx

5–7 сентября

IPSA Осень 2017
в Москве

Международная выставка промоиндустрии, основная для специалистов проморынка России и стран СНГ. Мероприятие привлекает более 3500 посетителей, около 100 компаний из разных стран, в том числе Германии, Китая, Нидерландов. На IPSA 2017 будут представлены простые вещи в необычном исполнении, вдохновляющие идеи и технологические новшества.
www.expomap.ru/expo/ipsa-osen-2017

5–7 сентября

HIFE Russia 2017
в Екатеринбурге

Выставка гостеприимства, сервиса и продуктов питания станет главным проектом в сфере услуг гостеприимства и туризма. Проект объединит в себе пять разделов сферы услуг и гостеприимства: «Агрофорум – 2017», Кулинарный салон «ЕврАзия», выставку и HoReCa Expo, «Промышленный холод» и «Упаковка. Полиграфия. Реклама. Веб-дизайн».
www.exponet.ru/exhibitions/by-id/hifeek/hifeek2017/index.ru.html / www.expomap.ru/expo/adf-new-york-2017

6–7 сентября

Восточный экономический форум (ВЭФ) 2017
во Владивостоке

Учрежден указом президента РФ и проводится ежегодно во Владивостоке. В рамках ВЭФ будет представлен обширный пул перспективных инвестпроектов, для реализации. Авторы проектов выступят перед потенциальными инвесторами с подробными презентациями, содержащими экономические обоснования, необходимые для принятия решений.
www.expoclub.ru/db/exhibition/view/vef

ПОСЕТИТЕЛЯМ

6–8 сентября

GEO-Казань: Геологоразведка. Геодезия. Картография 2017
в Казани

Специализированная выставка в рамках Татарстанского нефтегазохимического форума включает в себя научно-практические конференции, конкурсы и бизнес-встречи главных специалистов предприятий нефтегазохимической отрасли, организованные по принципу мэтчмейкинга. В экспозиции выставки в рамках форума следующие разделы: геология и геофизика, геодезия и картография.

www.geoexpokazan.ru

7–10 сентября

Bauen & Modernisieren 2017
в Цюрихе

Строительная ярмарка с широким ассортиментом продукции, основанная в 1969 году. Гостями мероприятия ежегодно становятся ведущие компании, профессиональные инженеры, строители и архитекторы. На выставке Bauen & Modernisieren 2017 будет около 600 экспонентов, можно найти все для проектирования, строительства, ремонта и модернизации.

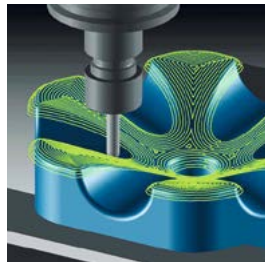
www.euro-expo.ru/expo/Швейцария/Цюрих/19336.htm

12–14 сентября

WESTEC 2017
в Лос-Анджелесе

Международная выставка производственных технологий и промышленного оборудования.. Основные продуктовые категории выставки: металлообрабатывающее оборудование, режущий инструмент, электроэрозионные, токарные, сверлильные станки, системы CAD/CAM, литейные формы, лазерные системы, сварочное оборудование, лазерные технологии.

www.profiexpo.ru/westec/12-09-2017.html

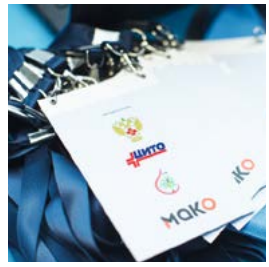


12–14 сентября

I Конгресс травматологов-ортопедов Центрального ФО
в Барнауле

Конгресс травматологов-ортопедов Центрального федерального округа соберет более 300 специалистов из России, Украины, Казахстана, Узбекистана и Белоруссии, а также представителей государственных органов управления здравоохранения, фармацевтических компаний. Целью съезда является обсуждение актуальных вопросов в сфере здравоохранения для улучшения качества медицинской помощи.

www.expotrade.ru/kongress/i-s-ezd-travmatologov-ortopedov-2017



19–22 сентября

Медицинский форум «Здоровый образ жизни–2017»
в Уфе

Цель форума – содействовать научно-технической модернизации региональных профильных предприятий и благоприятствовать формированию активного и здорового общества. Форум включает в себя специализированные выставки: уход и реабилитация, курортология, здоровье матери и ребенка, косметология и дерматология.

www.expotrade.ru/forum/zdorovyy-obraz-zhizni-2016-2017

19–22 сентября

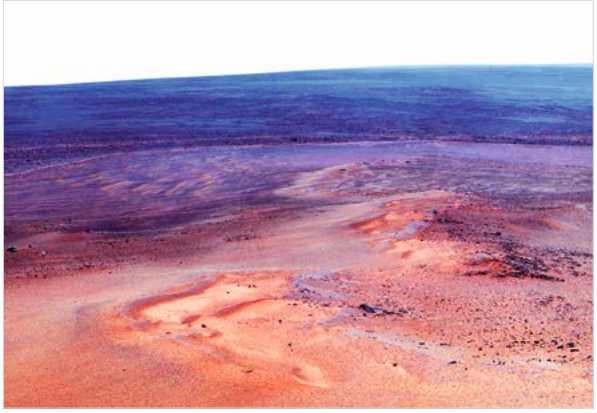
ТехноЭкспо
в Челябинске

Уральский экономический форум «Инвестиции. Инновации. Импортозамещение» включает в себя многоотраслевую экспозицию «ТехноЭкспо», состоящую из разделов «Промышленность», «Строительство», «Транспорт» и «Бизнес» пройдет более 15 мероприятий, где ведущие специалисты области и поделятся мнениями по таким вопросам, как инвестиции бизнеса, вопросы развития транспортной инфраструктуры, инновационные технологии в строительстве..

www.sympo.nanokorea.or.kr/2017/eng/main/

ФАС КОНЦЕНТРИРУЕТСЯ НА **РЫНКЕ ЦИФРОВЫХ УСТРОЙСТВ**

Антимонопольщики сосредоточили внимание на электронике российского рынка, признаки координации цен на которую они замечают не впервые. Недавно Федеральная антимонопольная служба уже возбудила дело в отношении российской структуры LG – компании «ЛГ Электроникс РУС», заподозрив ее в координации цен на смартфоны. Также под пристальное внимание ФАС уже попали ООО «Эппл РУС», Apple Holding B.V., Apple Sales Ireland, Apple Operations International, Apple Inc, у которых ведомство усмотрело признаки координации цен на iPhone 6s и iPhone 6s Plus. Эксперты ФАС считают, что поводов взыскать штрафы будет еще немало, так как при наличии одинакового продукта цены регулярно будут дублироваться.



США ИСПЫТАЮТ ЯДЕРНЫЕ **РЕАКТОРЫ НА МАРСЕ**

Уже в сентябре этого года в NASA планируют приступить к тестированию ядерных реакторов, предназначенных для использования на Марсе. Компактные реакторы создаются в рамках проекта Kilopower, мощность типовой установки составляет десять киловатт, а ее высота – около двух метров. По предварительным данным, марсианской станции понадобится четыре реактора, которые предназначены для обеспечения энергией миссии при отсутствии доступа к солнечному свету. В данный проект уже инвестировано 11 миллионов долларов. В 2030-х NASA планирует отправить на Красную планету несколько астронавтов. Для этого космическое агентство уже приступило к созданию пилотируемого корабля Orion и сверхтяжелой ракеты SLS (Space Launch System).

ИЗ РОССИИ УТЕКАЮТ **ИНОСТРАННЫЕ ДЕНЬГИ**

За последние три с половиной года российских акций было выведено более 1,6 миллиарда долларов, что составило максимальный отток.

В июне объем выведенных средств превысил 83 миллиона долларов, что объясняется неоправданными ожиданиями относительно сближения США и России, обострением корпоративного конфликта между «Роснефтью» и АФК «Система» и падением цен на нефть. На этом фоне инвестиции в активы других стран заметно возрастают, российский же рынок оказался в числе аутсайдеров. Между тем рубль по-прежнему является привлекательной валютой для инвесторов, в том числе иностранных.

СМАРТФОНЫ **ПОБЕДЯТ СЛАБОУМИЕ**

Ученые из Кембриджского университета разработали мобильное приложение, позволяющее снизить риск развития слабоумия. Программа помогает улучшить память у людей, страдающих умеренным когнитивным расстройством. Авторы приложения описывают недуг как «переходный период между «здоровым старением» и деменцией». Все ныне существующие методы борьбы с данным заболеванием подвергаются критике, так как во время выполнения упражнений пациенты быстро начинают скучать и теряют мотивацию. Новое приложение представляет собой игру для мобильного устройства, в которой нужно выполнить задания и заработать монетки. В результате исследований выяснилось, что пациенты быстрее справились с заданиями и улучшили показатели памяти на 40%.

В ПАРИЖЕ ПРЕДСТАВИЛИ **ЛЕТАЮЩИЙ КВАДРОБАЙК**

В Ле-Бурже компания Neva Aerospace презентовала свой новый летательный аппарат AirQuadOne, который представит собой смесь квадрокоптера и байка. Устройство сможет подниматься на высоту до 915 метров и развивать скорость до 80 км в час, а одного заряда аккумуляторной батареи хватит на 20–30 минут полета. Создатели отмечают, что помимо традиционного проводного метода зарядки заявлена также поддержка восполнения энергии индукционным способом. Корпус AirQuadOne изготовлен из легкого углеродного волокна и способен поднять в воздух около 100 кг. Для подъема используются электрические винты, установленные на поворачивающихся элементах. Управлять аппаратом смогут даже люди с пилотной лицензией начального уровня.

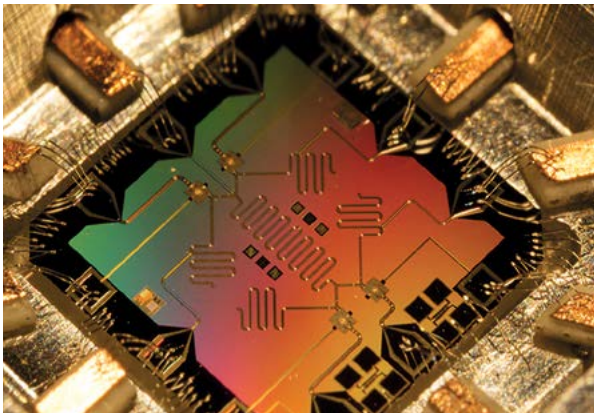
ОДОБРЕН ПРОЕКТ СКОРОСТНОЙ **ТРАССЫ МОСКВА–КАЗАНЬ**

Главгосэкспертиза России одобрила проект первого этапа строительства нового выхода на МКАД с трассы М-7 «Волга», который является частью скоростной автомобильной дороги Москва – Нижний Новгород – Казань. Проект первого этапа предусматривает подготовку строительства платного участка скоростной автомагистрали, который будет проложен в обход городов Балашиха и Ногинск.

Участок длиной в 69,42 километра начнется у деревни Зенино Люберецкого района, пройдет по территории Ногинского, Павлово-Посадского и Орехово-Зуевского районов Московской области и станет дублером автомагистрали М-7 «Волга» на участке от МКАД до автомобильной дороги А-108 (Московское большое кольцо). Планируется, что допустимая скорость движения транспорта на новой шестиполосной дороге составит 150 километров в час.

В США НЕДОВОЛЬНЫ АНТИ-**РОССИЙСКИМИ САНКЦИЯМИ**

Американские корпорации ExxonMobil и Chevron высказали недовольство законопроектом об ужесточении санкций против России, так как этот шаг, по их мнению, приведет к всемирной остановке нефтегазовых проектов с участием российских компаний. Новая поправка направлена на усиление давления на Тегеран из-за поддержки терроризма и ядерной программы Ирана. Также документ предполагает сокращение до 14 дней срока рыночного финансирования российских банков и до 30 дней финансирование компаний нефтегазового сектора. Ограничительные меры затронут горнодобывающую промышленность, судостроение, металлургию и железнодорожную отрасль, однако в данный момент от ограничений больше страдают американские нефтяные компанииа.



РОССИЯ СОЗДАЕТ **КВАНТОВЫЙ КОМПЬЮТЕР**

Главной сенсацией IV Международной конференции по квантовым технологиям ICQT-2017 стало объявление о создании 51-кубитного квантового компьютера, а также решение Внешэкономбанка поддержать проект по созданию в России собственного квантового компьютера. В этом году в конференции участвовали более 150 ученых из 13 стран, в том числе руководители крупных исследовательских центров и профессора лучших университетов мира, включая Harvard University, Stanford University, University of Oxford и MIT. Среди научных докладов самым важным стало сообщение профессора физики Гарвардского университета и сооснователя РКЦ Михаила Лукина, что он и его коллеги из Гарварда и Массачусетского технологического института создали и успешно проверили программируемый квантовый компьютер на базе 51 кубита, став, таким образом, одними из мировых лидеров среди участников гонки за квантовым компьютером.

РАБОТАТЬ НЕЛЬЗЯ ОТДЫХАТЬ...

ИЗ ОФИСА - НА КАНАРЫ!

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ?

Беседовал
Александр Смирнов
Фото
Сергей Балашов
Фотоархив компании «ЮМАН»

Чего хочет любая современная развивающаяся компания от своих сотрудников? Того же, чего в свое время хотел Костя Отсен-Бакен от Инги Зайонц – любви. То есть привязанности, уважения к политике учреждения, готовности работать и днем и ночью, и в жару и в зной на благо компании. Теперь это называется модным словом «лояльность». Но как добиться лояльности персонала?

У Дейла Карнеги в одной из книг находим такое утверждение: «Сотрудник будет работать гораздо эффективнее, если его поощрять (морально и материально), а не наказывать и критиковать». Но как в данном случае найти баланс, золотую середину между кнутом и пряником, как добиться искреннего принятия сотрудниками корпоративной культуры компании, ее правил и традиций? Обо всем этом мы беседуем с руководством ООО НПЦ «ЮМАН» – генеральным директором Маргаритой Юрьевной Лупунчук и исполнительным директором Ярославом Михайловичем Лупунчуком.

– Маргарита Юрьевна, сегодня руководители предприятий, менеджеры высшего и среднего звена много говорят о лояльности сотрудников и о том, как эту лояльность повысить. Что лично Вы вкладываете в это понятие – «лояльность персонала»?

Лояльность персонала – это преданность компании, заинтересованность в ее успехе и готовность качественно и эффективно выполнять свои должностные обязанности. Лояльные специалисты довольны своей работой, заинтересованы в достижении общих целей, а не только своих личных результатов. Команда лояльных сотрудников работает как единый механизм, достигает поставленных целей, следует порядкам и законам, установленным внутри компании.

– Ярослав Михайлович, считается, что лояльные сотрудники легче воспринимают непопулярные решения, направленные на сохранение и стабилизацию бизнеса. Согласны ли Вы с этим утверждением? И нет ли здесь элемента манипуляции сознанием сотрудников?

Лояльности сотрудника к компании можно достичь только лояльностью компании к нему. Поэтому я не считаю это манипуляцией. Для меня лояльность сотрудника к компании + лояльность компании к сотруднику = вера друг в друга,

СПРАВКА

Компания «ЮМАН» основана 27 июля 1992 года.

ЮМАН – многопрофильная компания. На сегодняшний день работают и активно развиваются такие направления, как: бухгалтерское, кадровое и юридическое сопровождение предприятий, услуги экспресс-доставки «ЮМАН-Логистик», Студия красоты «Модильяни», магазин по продаже товаров для здоровья «AIR Comfort», бутик белья и аксессуаров «СТРЕКОЗА», хостел «Велес», РИА «Арт-ЮМАН» - рекламная мастерская по оказанию услуг всех видов полиграфии, дизайна и рекламы, издатель информационных ресурсов: журнала для руководителей нового поколения National Business Ugra, журнала для настоящих мужчин БАНЗАЙ, а также сайта объявлений Авизе.ру
ЮМАН – деловой партнер, отвечающий за качество оказанных услуг во всех направлениях деятельности и создающий индивидуальные предложения и преимущества для своих клиентов, что подтверждается многочисленными лицензиями, сертификатами и благодарственными письмами.

Основным видом деятельности компании была и остается разработка природоохранной документации, обращение со всеми видами отходов I-V класса опасности. Деятельность научно-производственного центра направлена на развитие в регионе цивилизованного рынка по обращению с бытовыми и промышленными отходами, сохранению благоприятной экологической обстановки в РФ.

МАРГАРИТА **ЛУПУНЧУК**

генеральный директор
ООО НПЦ «ЮМАН»

ЦИТАТА

Лояльные специалисты довольны своей работой, заинтересованы в достижении общих целей, а не только своих личных результатов. Команда лояльных сотрудников работает как единый механизм, достигает поставленных целей, следует порядкам и законам, установленным внутри компании.

ДОСЬЕ

генеральный директор ООО НПЦ «ЮМАН», работает с самого основания и руководит компанией с 2009 года по настоящее время. Член профессионального объединения аудиторов-экологов НП «Экологическая Аудиторская Палата», судебный эксперт в области экологии, профессиональный бухгалтер ИПБ России, член Международной Федерации Бухгалтеров (IFAC), аудитор, Исполнительный директор общественной организации «Санкт-Петербургской Ассоциации Рециклинга».

Стилист
Алена Сазина
Парикмахер
Коркина Анна
Визажист
Елена Скляр

ЯРОСЛАВ **ЛУПУНЧУК**

исполнительный директор ООО НПЦ «ЮМАН»

ЦИТАТА

Для меня лояльность сотрудника к компании, плюс лояльность компании к сотруднику, равно: вера друг в друга, а значит, в общий успех.

ДОСЬЕ

Трудовую деятельность в компании начал с должности курьера в 2004 г. В должности исполнительного директора с 2013 г. В настоящее время курирует несколько направлений деятельности компании: обращение со всеми видами отходов I-V классов опасности, услуги службы экспресс-доставки «ЮМАН-Логистик» и Хостела «Велес»

ОБРАЗОВАНИЕ

В 2009 г. получил среднее профессиональное образование по специальности «Переработка нефти и газа» (ГОЧВПО «Югорский государственный университет»);
В 2013 г. получил высшее профессиональное образование по специальности «Химическая технология природных энергоносителей и углеродных материалов» («Тюменский государственный нефтегазовый университет»).

Дополнительное образование:

2014 – АНО «ЦДПО и НТИ» – «Обучение по охране труда работников организаций»;

2016 – ИПОПБ г.Москва, повышение квалификации по программе «Обеспечение экологической безопасности при работах с отходами производства и потребления I-IV классов опасности»;

2016 – Министерство образования и науки РФ «РУДН» ЦДПО Экологического факультета, повышение квалификации по программе дополнительного профессионального образования «Судебная экспертиза в области экологии»

Принимал участие в семинарах по теме «Охрана окружающей среды» в Германии, Швеции, что подтверждается сертификатами.

а значит, в общий успех. Только лояльные сотрудники могут вывести компанию на лидерские позиции. Но люди не рождаются с уважительным отношением к своей компании, это отношение приобретается постепенно, со временем, если компания предпринимает для этого определенные шаги.

– Согласно последним исследованиям в России, большинство работников не желает трудиться в одной компании более трех лет. Стоит ли бороться с пресловутой «текучкой кадров», стараться удержать сотрудников? Или Вы придерживаетесь той точки зрения, что «незаменимых у нас нет»?

Я.М.: Удерживать сотрудника, бороться за него нужно не всегда. Ведь на его место может прийти настоящий профессионал, с новыми идеями и новым видением своих должностных обязанностей. Так что, прежде чем пытаться вернуть сотрудника, нужно здраво оценить ситуацию, его работу и перспективы развития компании, в противном случае в штате могут осесть бездари. Эти «добросовестные» работники не дадут работать тем, кто действительно любит свое дело, болеет за него. Любая новая идея будет восприниматься ими в штыки. И таким образом можно упустить подлинных профессионалов, инициативных, креативных специалистов, которых с большим удовольствием возьмут в свой штат конкуренты.

М.Ю.: На мой взгляд, нужно не удерживать сотрудника, а поддерживать его в процессе работы, тогда и эффективность труда возрастет, и лояльность к компании. Самое главное, чтобы сотрудника устраивало все, что он делает, чтобы работа была любимой. И задача руководителя создать такие условия, чтобы сотрудник смог проявить все свои лучшие профессиональные и человеческие качества.

– Существует ли в Вашей компании политика лояльности? Считаете ли вы ее наличие необходимостью?

М.Ю.: В небольших компаниях, штат которых не превышает 50-60 сотрудников (а у нас в компании работают 53 человека), психологическая атмосфера более теплая, нежели в компаниях, численность которых превышает 400 человек. Конечно, мне, как и любому из руководителей, хочется, чтобы персонал служил верой и правдой компании, и это нормальное желание. Только в то же время я понимаю, что служить сотрудник должен не лично руководителю, а общему делу. Для этого в компании и существует политика лояльности.

NB: Какие положения политики лояльности (карьерный рост, обучение сотрудников,

СОВСЕМ НЕДАВНО ВСЕ СОТРУДНИКИ ПОЛУЧИЛИ ПОДАРОК К 25-ЛЕТИЮ КОМПАНИИ – ПОЕЗДКУ В ТУРЦИЮ НА 5 ДНЕЙ. ЭТО БЫЛО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЗАПОМИНАЮЩЕЕСЯ СОБЫТИЕ, КОТОРОЕ ЕЩЕ БОЛЬШЕ СПЛОТИЛО, СДРУЖИЛО КОЛЛЕКТИВ.

корпоративная культура, материальное стимулирование и т.д.) являются для Вашей компании основополагающими?

М.Ю.: Все эти составляющие должны учитываться при разработке политики лояльности. Верность компании – это обязательное правило для любого сотрудника! Взамен компания должна создать сотруднику комфортные условия труда, предоставить возможности для улучшения материального благосостояния и карьерного роста. Если сотрудник уверен в стабильности компании, видит перспективы для профессионального роста, то и его преданность компании, вера в нее возрастают.

С другой стороны, если сотрудник повышает свой профессиональный уровень, поднимается по служебной лестнице, становится более компетентным в своей сфере деятельности, компания расширяет собственные возможности, увеличивает клиентскую базу благодаря получению сложных заказов, проектов, и соответственно, возрастает прибыль.

Я.М.: Прежде всего, руководство должно создать такие условия на производстве для каждого сотрудника, чтобы человек мог осуществить свои идеи, планы и мечты, чтобы он видел перспективу собственного развития, профессионального роста. Это может быть карьера, финансы или даже смена профессии в рамках компании. И такие примеры у нас, к счастью, тоже были. Человек находит то место, на котором он мог бы реализовать, проявить себя лучше. Если мы видим заложенный в сотруднике потенциал, определенный талант, мы всячески поддерживаем это, отправляем специалиста на учебу, человек переучивается, повышает квалификацию и трудится на новой должности с удовольствием.

Если атмосфера внутри коллектива нездоровая, повысив заработную плату, вы удержите нужного сотрудника лишь на короткий срок. Согласитесь, что взаимоотношения с коллегами для большинства из нас важнее, чем материальное поощрение руководства. И чаще «текучка» бывает там, где не зарплата низкая, а где нет атмосферы взаимопонимания и поддержки в коллективе. И для наших сотрудников именно особые человеческие отношения являются источником лояльности к компании.

– Мы знаем, что одним из средств повышения лояльности сотрудников в Вашей компании является корпоративный отдых. Какие виды отдыха Вы предлагаете своим сотрудникам?

М.Ю.: В компании всегда уделялось большое внимание корпоративному отдыху. Доброй традицией стало поздравление женской половины коллектива на 8 Марта с выездом на природу, с приготовлением шашлыка, несмотря на капризы природы. Этот обычай был введен еще нашим первым директором, основателем компании Еловым Юрием Дмитриевичем. И мы стремимся приумножать подобные традиции.

Я.М.: День эколога, день рождения компании – это всегда кораблик, остров, уха, шашлык, развлекательная программа. Стали традиционными новогодние корпоративы в развлекательных заведениях города. Мне близки различные виды корпоративного отдыха, но более всего – путешествия. Совсем недавно все сотрудники получили подарок к 25-летию компании – поездку в Турцию на 5 дней. Это было действительно запоминающееся событие, которое еще больше сплотило, сдружило коллектив.

Нам бы хотелось развивать подобное направление. У нас в этом смысле серьезные планы: рафтинг, горы, походы – вариантов много. Мы, конечно, изучаем опыт других компаний, связанный с корпоративным отдыхом. Но особенность нашей организации состоит в том, что на подобные мероприятия приглашаются

абсолютно все сотрудники. И очень хорошо, когда присутствуют и близкие наших коллег: дети, жены, мужья. Это придает празднику атмосферу семейственности и особой теплоты.

– Видите ли Вы положительные результаты от реализации политики лояльности в Вашей кампании в целом?

Я.М.: Самое главное, что на таких мероприятиях мы лучше узнаем друг друга, у людей находятся общие интересы, мы сближаемся, начинаем лучше понимать коллег, их заботы, проблемы и радости. Ведь на рабочем месте у нас нет возможности раскрыться именно с этой стороны. На работе другие социальные роли. А на корпоративном празднике мы можем увидеть человека с другой стороны, узнать о его новых качествах, найти родственную душу, что в итоге, конечно, положительно сказывается на общем климате в коллективе и на качестве работы.

М.Ю.: Я глубоко убеждена в том, что достижение общих целей невозможно без участия, инициативы, заинтересованности каждого сотрудника, без теплых взаимоотношений, без объединяющего начала в коллективе.

– Можете ли Вы дать какие-то советы своим коллегам-руководителям по повышению лояльности персонала?

М.Ю.: Существует известное выражение «Кадры решают всё». И главная ценность нашей компании – это люди. Поэтому для нас так важно сформировать эффективную политику лояльности по отношению к своим сотрудникам, именно с этого и необходимо начинать работу любому руководителю. Базовыми принципами любого бизнеса должны стать уважение к людям и забота об их нуждах. Руководитель в одиночку не может ничего достичь, поэтому, на мой взгляд, необходимо делать ставку на сплоченную команду. Тогда любой путь, даже самый сложный и тернистый, можно пройти семимильными шагами. В этой связи можно и нужно изучать, перенимать опыт других успешных компаний. И в Сургуте такие компании есть.

Я.М.: Нужно сформировать устойчивое большинство, точнее, ядро коллектива. Это те люди, которые желают продвижения компании на рынке, позиционируют компанию как свою, и тогда все новые сотрудники попадают под влияние большинства и решают: принимать корпоративные ценности или нет. Сотрудник должен четко понимать, что от него требуется, и, приняв осознанное решение, успешно работать на благо компании. NB

Текст и фото
Татьяна Раздрокова

ТРИ «Б» ЮГОРСКОГО IT-ФОРУМА

БИЗНЕС БУДУЩЕЕ БЕЗОПАСНОСТЬ

Незадолго до проведения форума россиянам огласили «диагноз» главы государства, прозвучавший на Всемирном экономическом форуме в Санкт-Петербурге: Владимир Путин «болеет» цифровой экономикой. Цифровизация сегодня охватывает все сферы жизни общества, и экономика не исключение. Чем быстрее и эффективнее пойдет этот процесс, тем лучше. На форуме и выставке, состоявшейся в рамках мероприятия, можно было видеть достижения сегодняшнего дня и ближайшие перспективы развития, а более отдаленные планы активно обсуждались участниками.

Специалисты говорили о разработке, развитии и применении информационных технологий в экономике и промышленности, управленческой сфере, экологии, ЖКХ, энергетике, социальных сферах, а также в обеспечении безопасности. Последней теме в рамках форума было посвящено несколько мероприятий, в том числе Первая Международная конференция «Инфофорум-Югра».

IT-БЕЗОПАСНОСТЬ

Темами «Инфофорума» стали глобальные вызовы и основные проблемы в сфере безопасности, ее законодательные основы, решения в области инфобезопасности в образовании, медицине, финансах, госуправлении, транспортной и других сферах.

Полпред Президента РФ в УрФО Игорь Холманских, принявший участие в работе «IT-форума», считает, что инфотехнологии не только дают возможности, но и таят угрозы:

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СЕГОДНЯ ОХВАТЫВАЕТ ВСЕ СФЕРЫ ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА, И ЭКОНОМИКА НЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ. ЧЕМ БЫСТРЕЕ И ЭФФЕКТИВНЕЕ ПОЙДЕТ ЭТОТ ПРОЦЕСС, ТЕМ ЛУЧШЕ.

У ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ АЛЬТЕРНАТИВ НЕТ. ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО ИНФОТЕХНОЛОГИИ И СИСТЕМЫ ИНФОБЕЗОПАСНОСТИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ СИНХРОННЫ В СВОЕМ РАЗВИТИИ. СЛУЧИВШАЯСЯ В МАЕ ГЛОБАЛЬНАЯ ХАКЕРСКАЯ АТАКА, В КОТОРОЙ СРЕДИ ПРОЧИХ ПОСТРАДАЛИ И НЕКОТОРЫЕ ИЗ ОРГАНОВ ВЛАСТИ, И ГОСКОРПОРАЦИИ, И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В РОССИИ, СТАЛА ЛИШНИМ ТОМУ ПОДТВЕРЖДЕНИЕМ

В июне в Ханты-Мансийске состоялся девятый югорский IT-форум, в котором приняли участие делегации из 44 субъектов Российской Федерации и 46 стран мира, в том числе консулы Франции, Африки, Армении, Индии, Китая, Мадагаскара, республики Бенин, главы профильных ведомств и министерств из Вьетнама, Шри-Ланки, Казахстана, Беларуси. Среди почетных гостей - министр связи и массовых коммуникаций РФ Николай Никифоров, советник президента РФ по вопросам Интернета Герман Клименко, полномочный представитель Президента РФ в УрФО Игорь Холманских.

«Так происходило почти со всеми новыми технологиями, например, с атомной энергетикой. Из опасения перед последствиями возможных аварий некоторые страны отказываются ее развивать и выбирают альтернативные направления в энергетике. У информационных технологий альтернатив нет. Это значит, что инфотехнологии и системы инфобезопасности должны быть синхронны в своем развитии. Случившаяся в мае глобальная хакерская атака, в которой среди прочих пострадали и некоторые из органов власти, и госкорпорации, и банковская система в России, стала лишним тому подтверждением. Как известно, атаку смогли реализовать из-за «дыры» в зарубежном программном обеспечении. Впрочем, на Урале органы власти от нее не пострадали – не в последнюю очередь потому, что готовились к подобным ситуациям. В УрФО создан и действует координационный совет по информационной безопасности, аналогичная работа ведется и в субъектах».

Кстати, в рамках форума прошли состязания среди школьников по информационной безопасности. Уже не в первый раз лучшими в умении определять уязвимости систем и взламывать их оказались учащиеся Югорского физико-математического лицея, обогнав ребят из Ханты-Мансийска и других городов Югры.

На форуме подписаны соглашения о взаимодействии в зонах чрезвычайных ситуаций на территории Югры между правительством автономного округа с тремя сотовыми операторами: ПАО «МегаФон», ООО «Т2 Мобайл»

и ПАО «Мобильные ТелеСистемы», а также соглашение о сотрудничестве в сфере информационной безопасности между правительством Югры и Ассоциацией участников рынка интернет-индустрии «Лига безопасного интернета».

IT-БИЗНЕС

На выставке «Информационные технологии для всех» гости благодаря технологиям виртуальной реальности смогли сесть за штурвал самолета и прокатиться на стойбище оленеводов, зайти в виртуальный офис банка, покопаться в интерактивной песочнице, оформить

собственную электронную подпись, поговорить с Дедом Морозом – роботом. Проекту «Ханты-Мансийск – Новогодняя столица» был посвящен целый павильон на улице и развлекательная площадка с наряженными елками и снежной горкой, с которой можно было прокатиться на лыжах. Это было сделано не ради экзотики, а в качестве приглашения: в 2017 году столица Югры официально стала Новогодней столицей России, в этой связи здесь готовится для гостей немало приятных сюрпризов. К уже известным Фестивалю экстремальных видов спорта, «Клюквафесту» и Резиденции Ёлки прибавится, например, Банный фестиваль, в котором примет участие большинство действующих в городе бань.

Представленные югорские разработки порадовали разнообразием и достойно смотрелись среди стендов, оформленных делегациями других регионов и стран. Ханты-мансийское ООО «Югра-Медиа» (резидент «Технопарка высоких технологий») занимается разработкой авиасимуляторов. Предприятие имеет партнерские отношения с российскими и зарубежными компаниями, один из самых известных совместных продуктов с компаниями «1С» и «Игл динамикс» – новая версия компьютерной игры «Битва за Нормандию», релиз которой состоялся 26 марта. И сегодня продукт успешно продается по всему миру. Как известно, индустрия компьютерных игр в настоящее время переживает бум и имеет серьезные перспективы активного роста: компанией «Superdata Research» подсчитано, что в прошлом году мировые доходы от компьютерных игр составили 36 млрд долларов, доля России в этой сумме – 1,4 млрд (11-е место). Вклад югорчан в «Битву за Нормандию» – создание

карты местности, где ведутся виртуальные бои. Однако «Югра-Медиа» осваивает смежные сферы: на выставке был представлен авиатренажер «Стриж», с высокой степенью достоверности имитирующий воздушные перелеты по ХМАО в разных погодных условиях. Посетителям выставки, в частности, предлагалось полетать над Сургутом.

IT-БУДУЩЕЕ

В мае Президент России Владимир Путин утвердил программу развития информационного общества в РФ на 2017-2030 годы. В России предполагается кардинально увеличить долю отечественного программного обеспечения, использовать лишь отечественные разработки в органах госвласти и местного самоуправления. Но готова ли Россия к такому «импортозамещению»? Хватит ли умелых рук и умных голов?

По оценке министра связи и массовых коммуникаций Николая Никифорова, участвовавшего в югорском «IT-форуме», России уже сегодня требуется около миллиона квалифицированных программистов – вдвое больше, чем есть сейчас. «Понимая серьезность задачи, Министерство образования и науки РФ ежегодно увеличивает контрольные цифры приема в вузы на эти специальности, и абитуриенты могут смело выбирать это направление для получения специальности», - сказал чиновник. Николай Никифоров с оптимизмом

ПО ОЦЕНКЕ МИНИСТРА СВЯЗИ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ НИКОЛАЯ НИКИФОРОВА, РОССИИ УЖЕ СЕГОДНЯ ТРЕБУЕТСЯ ОКОЛО МИЛЛИОНА КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ПРОГРАММИСТОВ

смотрит в будущее, так как россиянам есть чем гордиться в этой сфере уже сегодня: «В Реестре отечественного программного обеспечения – 3300 российских разработок, в каждой сфере есть конкурентные программные продукты (кроме тех отраслей, где конкуренция не имеет оснований, – например, в военной или космической). По всем ключевым направлениям есть российское программное обеспечение, которое можно использовать взамен зарубежного. Два года назад лишь 10-20% ПО, закупаемого органами власти, были российского производства, научно-образовательными организациями и Югорским НИИ информационных технологий и Медицинским информационно-аналитическим центром. Решено, в частности, что будет создана российско-индийская телемедицинская сеть, а также заработают студенческие и научные программы обменов между Югрой и Индией. Перспективы сотрудничества в сферах образования, здравоохранения, торговли, промышленности, туризма и высоких технологий обсуждены с делегациями ЮАР, Китая, Армении.

В РЕЕСТРЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ – 3300 РОССИЙСКИХ РАЗРАБОТОК, В КАЖДОЙ СФЕРЕ ЕСТЬ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ.

сейчас – от 40 до 60%, и отечественные разработчики благодаря этому обеспечиваются заказами на миллиарды рублей».

Однако и министр, и прочие участники форума убеждены, что «отгораживаться забором» в сфере it-технологий недопустимо. Именно поэтому в работе форума принимали участие представители стран БРИКС, на долю которых приходится почти половина мирового рынка it-систем. Происходило знакомство с достижениями стран-участников, обмен опытом, а также заключение соглашений о сотрудничестве – в рамках форума их было подписано семнадцать, в том числе между индийскими

Глава региона Наталья Комарова при подведении итогов отметила: «Чтобы Югра развивалась как «цифровой» регион, следует поддерживать молодых сетевых предпринимателей, программистов, инновационные команды, в том числе и по линии организации специальных конкурсов, таких как «Хакатон», синхронизировать их с IT-акселераторами, которые организуют партнеры по БРИКС и ШОС».

После посещения форума можно с уверенностью утверждать, что успехи в сфере IT-технологий в России – дело ближайшего будущего. NB

ЧТОБЫ ЮГРА РАЗВИВАЛАСЬ КАК «ЦИФРОВОЙ» РЕГИОН, СЛЕДУЕТ ПОДДЕРЖИВАТЬ МОЛОДЫХ СЕТЕВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ПРОГРАММИСТОВ, ИННОВАЦИОННЫЕ КОМАНДЫ

ежегодный форум
КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА ЮГРЫ

СУРГУТСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

открытие | БАНК

ЮГРА

I РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ «КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА»

Узнайте о том, как больше зарабатывать на закупках и получать самые выгодные заказы, всего за 1 день. Первый в Югре большой форум для заказчиков и подрядчиков ждет вас!

октябрь 2017

СУРГУТ
ул. Энгельса, д.18
Сургутская филармония

- Как получить тендер от крупного заказчика?
- Повышаем эффективность закупок
- Изменения в 44 и 223-ФЗ
- Все об электронных торгах
- МСП и госзакупки: миссия выполнима?

12 ТЕМАТИЧЕСКИХ ПЛОЩАДОК | 6 ПЛЕНАРНЫХ ДИСКУССИЙ
2 МАСТЕР-КЛАССА | ВЫСТАВКА «БИЗНЕС-СРЕДА»

www.tpphmao.ru tpphmao@tpphmao.ru 8-800-250-96-65
www.facebook.com/tpphmao vk.com/tpp_hmao

National Business — журнал для руководителей нового поколения
АРГУМЕНТЫ И ФАКТЫ ЮГРА
ugra-news.ru

ЗАЧЕМ ЮГРЕ ИНСТИТУТ БИЗНЕС-НАСТАВНИЧЕСТВА

УМЕЮЩИЙ СЛУШАТЬ ДА УСЛЫШИТ:

Развитие малого бизнеса напрямую зависит зависит от количества компаний и предприятий. Но двигатель прогресса – не столько конкуренция, сколько партнерство. И наставничество. Этот вариант взаимодействия, пожалуй, наиболее эффективен для увеличения показателей – и количественных, и качественных.

ФОНД ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЮГРЫ ОДНИМ ИЗ ПЕРВЫХ В РОССИИ В 2008 ГОДУ ЗАПУСТИЛ ПРОЕКТ «БИЗНЕС-НАСТАВНИЧЕСТВО В ЮГРЕ», ПОЗВОЛЯЮЩИЙ НАЧИНАЮЩИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ НАЙТИ ОПЫТНОГО НАСТАВНИКА, КОТОРЫЙ ДОБИЛСЯ БОЛЬШИХ УСПЕХОВ В БИЗНЕСЕ И ГОТОВ ПОДЕЛИТЬСЯ ЗНАНИЯМИ И ПОМОЧЬ В ВЕДЕНИИ БИЗНЕСА.

ФОНД ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЮГРЫ

ШКОЛА ВЫЖИВАНИЯ

– Если у начинающего бизнеса есть наставник, он выживает в 90 процентах случаев, – привел статистику генеральный директор АНО «Международный форум лидеров бизнеса» и ООО «Институт наставничества», руководитель программы «Молодежный бизнес России» и председатель Наблюдательного совета YBI Борис Ткаченко. – Но наставничество помогает не только начинающим предпринимателям, развивающимся – в том числе. С учетом того, что система наставничества саморазвивающаяся, ей можно доверить роль ключевого драйвера. Состоявшееся поколение помогает новичкам стать успешными, те, в свою очередь, помогают следующему поколению и так далее. Благодаря чему предпринимательство приобретает устойчивость.

Борис Ткаченко приехал в Югру, конкретнее – в Сургут, ставший пилотной площадкой для проекта «Бизнес-наставничество в Югре», который реализует Фонд поддержки предпринимательства Югры, не первый год. Именно он как куратор и дал старт истории взаимоотношений двенадцати пар сургутских предпринимателей три месяца назад. Более того – сам по уникальной методике и создал эти пары – «наставник-наставляемый».

– Технология Бориса Ткаченко по бизнес-наставничеству отличается от общепринятого формата сопровождения, по которой мы двигались

раньше, – пояснил и.о. генерального директора Фонда поддержки предпринимательства Югры Роман Колупаев. – Его инструменты нам показались эффективными. Прежде всего – это проведение жесткого тестирования-интервью как наставляемых, так и наставников. Обучение и регулярный мониторинг результатов.

УЧИТЬСЯ И УЧИТЬ

На семинаре в Сургуте Борис Ткаченко присутствовал в разных ролях. Первая – как модератор мероприятия. Вторая роль – наставник всего югорского проекта: и принимающих в нем участие наставников, и команды Фонда поддержки предпринимательства Югры, которой в дальнейшем предстоит вести это направление самостоятельно.

– Борис нам дает не рыбу, а удочку, а это главное, – считает Роман Колупаев. – И мы нацелены развивать этот проект. В каждом муниципальном образовании, а не в целом по Югре, как это было раньше. Речь идет о работе конкретно на территориях, с собственными кураторами.

Третья роль российского бизнес-гуру на этом мероприятии – наставляемый. На семинар в Сургут Ткаченко привез в качестве главного спикера своего личного ментора – эксперта международного уровня Роберта Гарви (Лондон).

– Мы посмотрим на наставничество со всех сторон, обратимся к основным навыкам, умениям, которые необходимы наставнику. В мире всё скоротечно, всё развивается, и чтобы быть «на волне», нужно владеть актуальной информацией. Предпринимательство сейчас является надеждой и способом существования для многих людей, поскольку государственные компании не могут обеспечить нужное количество рабочих мест. Для людей предпринимательство является выходом в жизнь и возможностью существовать, – предупредил сургутскую аудиторию профессор менторства университета Sheffield Hallam Роберт Гарви. И план семинара выполнил – и по содержанию, и по форме: мероприятие состояло из двух частей – лекции о международном опыте и практического занятия в форме

деловой игры. Его задача – подсказать наставникам, что делать дальше со своими подопечными. Но главное – как.

– Наставничество – это не технология, а отношения двух людей, – считает Борис Ткаченко. – Боб (Роберт Гарви, – прим. ред.) говорит, что первые вопросы по работе у наставника появляются через три месяца. Вот это и случилось. Ответы на них я знаю и сам, но решил привезти в Сургут своего учителя, благо такая возможность представилась.

ЗНАЮТ КАК

Семинар, проведенный в Сургуте, можно по праву считать одним из элементов масштабного мероприятия федерального уровня – Дней наставничества в России. Оно проходит уже пятый год в ноябре в Москве, но с этого года его организаторы решили проводить его чаще. И запустили цикл майских мероприятий, куда и был приглашен Роберт Гарви в качестве одного из ведущих экспертов.

– Кроме того, сегодняшний семинар – один из первых региональных опытов проведения Дня наставничества. Если он приживется, то два раза в год Югра сможет принимать участие в федеральном проекте, проводя его мероприятия на своей территории, к примеру – здесь в Сургуте, – отметил Ткаченко. – Сегодня бизнес-наставничество развито максимум в 15 регионах России. И только два-три из них сами пришли к понимаю того, что этот институт необходимо развивать. Югра – в их числе. Я очень рад этой трезвой самооценке – осознанию, что необходимо встраиваться в общероссийские и международные процессы, элементом которых является сегодняшний семинар. Я думаю, что у Югры есть все шансы выйти в лидеры России по развитию института наставничества.

Потребность в проекте «Бизнес-наставничество в Югре» возникла несколько лет назад при реализации мер поддержки молодёжного предпринимательства.

– Если с отбором и обучением дело обстоит удовлетворительно, то с сопровождением было многое непонятно. В частности, в чем

оно – сопровождение – заключается, и как сто работников Фонда могут сопровождать тысячи начинающих предпринимателей, – рассказывает Роман Колупаев. – Институт бизнес-наставничества в России в ту пору только зарождался, и на начальном этапе мы пытались организовать эту работу самостоятельно. Привлекали к работе уже состоявшихся бизнесменов со всей Югры, создавали пары, сервис с ответами на часто задаваемые вопросы и так далее. В таком режиме работали около пяти лет – с 2008 года по 2012. Многое получалось, но иногда что-то срывалось, прежде всего потому, что было завязано на человеческом факторе. Пришло понимание, что нужна система. Для отбора и обучения она, кстати, была. А для сопровождения – нет.

Именно тогда Фонд поддержки предпринимательства и обратился к опыту федеральных экспертов.

ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ – НЕ ВАРИАНТ

– Задача наставника – не в создании конкретного плана действий для своего подопечного. Его функция – направить рассуждения наставляемого в нужное русло, помочь самому сформулировать решение вопроса, как правило – просто грамотно выслушивая, – пояснил руководитель фонда. – Кстати, универсального ключа для разрешения проблем наставляемые от своих наставников и не ждут. Задача ментора – своевременно остановить гонку своего подопечного, дать возможность и даже заставить подумать. Это важнее, чем готовое решение.

Стать участником проекта «Бизнес-наставничество в Югре» вскоре сможет любой желающий представитель малого и среднего бизнеса ХМАО-Югры. Ближайший набор планируется уже в августе в Сургуте и Нижневартовске.

«Бизнес-наставничество в Югре» – один из проектов комплекса мероприятий по развитию молодёжного предпринимательства в рамках региональной программы «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2016 – 2020 годы» и федеральной программы «Ты – предприниматель». NB

ЭНЕРГИЧНО КРЕАТИВНО С ЕЛЕНОЙ

КАК КОЛЛЕКТИВУ LOVE RADIO И ENERGY УДАЕТСЯ ОСТАВАТЬСЯ «НА ВОЛНЕ» И БЫТЬ В ТРЕНДЕ

Не так давно в Сургуте начали работу две радиостанции – Love Radio и Energy. Слушатели отмечают креативный подход редакции к вещанию, профессиональный подбор музыки, информативность новостных программ. Программная политика редакции формируется таким образом, что производимый информационный продукт не имеет жесткой столичной специфики, актуален для жителей нашего города. Как коллективу удается оставаться «на волне», поддерживать интерес аудитории и быть, что называется, в тренде, редакции «NB» рассказывает продюсер телерадиокомпании «Сургутинтерновости», руководитель редакции радиовещания Елена Саган.

NB: Здравствуйте, Елена. Love Radio и Energy - это разный формат, музыкальный контент, даже общее настроение разное. Чем вы руководствовались при выборе именно этих станций для трансляции в нашем регионе?

В городе «закрыты» интересы взрослой аудитории, предпочитающей разговорные и информационные радиостанции, но ведь в Сургуте огромное количество молодых людей в возрасте до 35-40 лет, и те станции, что уже были, не особо соответствовали притязаниям местных меломанов – либо слишком дешевый информационный и музыкальный контент, либо слишком серьезный. ENERGY и Love отвечают интересам как любителей отечественной современной музыки, так и зарубежной.

NB: Расскажите об интересных проектах, которые реализуются в настоящее время.

Обе радиостанции отлично вписываются в концертную программу приезжих артистов. Мы уже подтвердили свое участие в организации таких проектов, как «Юнона и Авось», Stand Up Comedy, Слава и многих других. Конечно, мы активно задействованы в проведении крупнейших клубных вечеринок нового сезона и не только. Также будем организовывать и собственные проекты в партнерстве с развлекательным компаниями города и округа. Планов много, но раскрывать карты пока не стану.

NB: Какова целевая аудитория Love Radio и Energy?

Принято говорить о целевой аудитории – «молодые люди с активной жизненной позицией» и т.д. А я думаю, что в Сургуте без активной позиции жить просто невозможно, и именно поэтому новые радиостанции способны порадовать и удивить (в хорошем смысле) большую часть нашего населения. Это неудивительно, к примеру, ENERGY – французская радиостанция, которая является одной из ведущих зарубежных станций с мировым именем. Так что практика работы с ее наполнением отработана на множестве стран. Love Radio – станция, которая давно покорила сердца, и не

ЕЛЕНА САГАН

продюсер телерадиокомпании «Сургутинтерновости», руководитель редакции радиовещания

ЦИТАТА

«Вместо того, чтобы четко понять для себя, кто целевая аудитория товара или услуги, и уже от этого отталкиваться при выборе площадки размещения, выбирается то, что просто популярно

ДОСЬЕ

БГМУ: Факультет культуры (вокально отделение, отделение художественного слова) Колледж искусств (отделение звукорежиссуры).

прошла службу по контракту и имеет офицерское звание

Народный артист республики Башкортостан, Обладатель премий «Лучший рассказывающий журналист», «Журналист года по ХМАО» «Журналист года УРФО», «Хрустальный микрофон», одна из самых успешных медийных персон Сургута, имеющая федеральное признание, очень харизматичная и яркая леди и мн. др. Создатель успешных проектов с постоянной спонсорской поддержкой.

Профессиональный опыт - 20 лет профессиональной деятельности в области радио и ТВ

только влюбленные, женщин нашей страны - от мала до велика. Среди моих знакомых ее слушают дамы разного возраста, социального положения. Думаю, не просто так.

NB: Вы согласны с утверждением, что сегодня «радио поселилось в машинах»? Как эта «новая прописка» повлияла на вашу программную политику?

Если говорить о статистике, то автомобилисты – основная аудитория любой радиостанции. Современный Сургут давно «живет» в автомобиле. Музыка на флешке уже отошла в прошлое, а радио с его живостью и живучестью заменило ее прочно и надолго – есть выбор, есть хорошая информационная наполняющая. Это удобно, в конце концов, новости, погода, музыка – все в одном FM-флаконе.

NB: Проводите ли вы мониторинг, чтобы выяснить, меняется ли со временем состав вашей аудитории? Чем удается привлекать новых слушателей?

Без постоянного выяснения собственной популярности у населения хороших результатов в работе не достичь. Конечно, очень помогают «федеральные коллеги», когда вовремя реагируют на наши просьбы. Возьмем, к примеру, еще одну нашу радиостанцию – «Авторадио Сургут». Популярная программа «Авторадио поздравляет» выходила с 14.00 до 15.00, по нашей просьбе в индивидуальном порядке программу нам разрешили поставить на промежуток с 18.00 до 19.00, сургутянам так удобней. Программы собственного производства всегда стараемся готовить с учетом интересов наших активных слушателей, поэтому в эфире много конкурсов с розыгрышами подарков, интерактивов и встреч с теми, кто может ответить на актуальные вопросы жителей. Мы ориентированы на нашего слушателя, для нас главным является именно он, наверное, потому и популярны наши программы, проекты, радиостанции.

NB: Считается, что реклама на радио – один из самых эффективных видов рекламы. Согласны ли вы с этим утверждением? Есть у радиорекламы в Сургуте своя специфика?

Как один из видов – да. Проблема сургутских молодых маркетологов, обучавшихся по зарубежной литературе, в том, что полученные знания не применимы в наших реалиях. Вместо того, чтобы четко понять для себя, кто целевая аудитория товара или услуги, и уже от этого отталкиваться при выборе площадки размещения, выбирается то, что просто популярно – «Авторадио», «СТС» и пр. Спору нет, оба канала высокоэффективны, но, задумайтесь на секунду, как бренд молодежной одежды (20-25 лет) может найти СВОЮ аудиторию на «Авторадио»? Практически никак. Мизерный процент услышит информацию и примет ее к сведению. Здесь отлично сработают Love Radio и Energy. На мой взгляд, главная ошибка сургутских бизнесменов и их маркетологов – выбор канала размещения по принципу «Мне здесь не надо, я это не слушаю/не смотрю». И потом мы видим рекламу мужской сауны в женской программе, слышим рекламу дамского белья для особых случаев на станциях с шансонным наполнением… А ведь все просто: нужно четко определить и принять свою аудиторию.

ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О СТАТИСТИКЕ, ТО АВТОМОБИЛИСТЫ – ОСНОВНАЯ АУДИТОРИЯ ЛЮБОЙ РАДИОСТАНЦИИ. СОВРЕМЕННЫЙ СУРГУТ «ЖИВЕТ» В АВТОМОБИЛЕ. МУЗЫКА НА ФЛЕШКЕ УЖЕ ОТОШЛА В ПРОШЛОЕ

NB: Какие категории сургутских предпринимателей заинтересованы в рекламе на ваших радиостанциях?

Тем и интересно работать с нами, что, кроме профессионализма и огромного опыта работы, в нашем распоряжении радиостанции и ТВ-каналы, способные удовлетворить запросам практически любой торговой сферы и сферы услуг. Аудитория ТВ- и радиоканалов ТРК «Сургутинтерновости»: дети и их родители, бабушки и дедушки, активные и ленивые, мужчины и женщины, молодые люди, вне зависимости от того, в каком возрасте пришла молодость. NB

РЕКЛАМНАЯ СЛУЖБА:
221-222
LOVE
87.5 FM
LOVE RADIO
ТВОЕЙ МЕЧТЫ

РОССИЯ ПОКАЗЫВАЕТ ВНУТРЕННИЙ РОСТ

Внутренний туризм в России растет четвертый год подряд – такое заявление сделали в правительстве РФ. По данным Ростуризма от 2016 года, турпоток внутри страны вырос в среднем на 10%. Только прошлой зимой 800 000 человек посетили курорт «Роза Хутор», а летом в Краснодарском крае отдохнуло 350 000 человек – на 20% больше, чем годом раньше.

Однако туризм на территории России до сих пор несовершенен, об этом говорят и представители туристических фирм, и члены правительства. Многие процессы и детали сегодня требуют доработок и внимания министерства, чтобы избежать фактора «туристической запущенности» в стране. А для этого важно знать и понимать свои проблемы.

ЧУКОТКА ПРОСИТ ЭЛЕКТРОННУЮ ВИЗУ

Доля туризма в России, по словам министра культуры РФ Владимира Мединского, на сегодня составляет три с половиной процента. В других странах дела обстоят немного иначе. Согласно статистике, в сфере туризма на Аляске (США) работает 47 тысяч человек, при этом налоги за 2015 год от местных компаний, работающих в сфере туризма, составили 187,8 млн долларов, что в переводе на наши деньги составляет более десяти млрд рублей. Аляску за год посещает около двух миллионов туристов, а доход от сувенирной продукции и прочих услуг составляет более 100 млрд.

На расстоянии 86 км от Аляски через Берингов пролив располагается Чукотский автономный округ, куда, по словам начальника чукотского управления по спорту и туризму Евгения Тихомирова, приезжает лишь 400 туристов в год. Между тем путешествие на Чукотку ничем не хуже туризма на Аляске. Чукотка – край земли, где туристы смогут увидеть абсолютно другую жизнь и природу, эти края откроют им неимоверные красоты и подарят незабываемые впечатления. Но почему существует такая проблема?

Евгений Тихомиров заявляет, что на Чукотку сегодня едут те, кому приелась Камчатка, Якутия, Сахалин, Таймыр, Байкал, Алтай и Карелия. Другими

словами, ничего привлекательного в местном туризме нет, кроме того, что его могут выбрать по остаточному принципу, когда «другие места уже надоели». Проблема здесь налицо: у региона нет четкого позиционирования себя на фоне соседей, отсутствует понимание своих конкурентных преимуществ и того, зачем людям приезжать на Чукотку.

Однако над этой проблемой уже начали работать в правительстве чукотского автономного округа. Губернатор Чукотки Роман Копин сообщил, что развитию местного туризма

> АЛЯСКУ ЗА ГОД ПОСЕЩАЕТ ОКОЛО ДВУХ МИЛЛИОНОВ ТУРИСТОВ. НА РАССТОЯНИИ 86 КМ ОТ АЛЯСКИ ЧЕРЕЗ БЕРИНГОВ ПРОЛИВ РАСПОЛАГАЕТСЯ ЧУКОТСКИЙ АВТОНОМНЫЙ ОКРУГ, КУДА, ПРИЕЗЖАЕТ ЛИШЬ 400 ТУРИСТОВ

а введение электронных виз позволит увеличить поток в несколько раз и сделать его стабильным», – отметил он.

ДАЙТЕ НАМ КЛИЕНТА

Так почему же все-таки туризм в России столь непопулярен? В федеральном агентстве по туризму проблему видят в таких важных факторах, как некомпетентность кадров, несовершенство туристического продукта, неразвитая инфраструктура и плохой маркетинг. Что касается кадров, то многие уверены, что Владимир Мединский не уделяет

РОМАН **КОПИН**
губернатор Чукотского автономного округа с июля 2008 года

и значительному увеличению турпотока будет способствовать введение электронных виз. По его словам, сегодня поток туристов в среднем составляет 2,5–3 тысячи человек, что совсем немного, но цифру в ближайшие годы планируется увеличить.

«Сегодня мы видим большой интерес к Чукотке со стороны туристов, и если процедуры оформления визы будут упрощаться, они будут способствовать развитию и туризма, и коммуникаций между регионами соседних стран. На данный момент основной поток составляют круизные программы,

> СЕГОДНЯ МЫ ВИДИМ БОЛЬШОЙ ИНТЕРЕС К ЧУКОТКЕ СО СТОРОНЫ ТУРИСТОВ, И ЕСЛИ ПРОЦЕДУРЫ ОФОРМЛЕНИЯ ВИЗЫ БУДУТ УПРОЩАТЬСЯ, ОНИ БУДУТ СПОСОБСТВОВАТЬ РАЗВИТИЮ И ТУРИЗМА, И КОММУНИКАЦИЙ МЕЖДУ РЕГИОНАМИ СОСЕДНИХ СТРАН

должного внимания туризму в нашей стране. На встрече министра с представителями блогосферы он озвучил присутствующим свой распорядок дня, в котором значились памятники, кино и библиотеки, однако о туризме ничего сказано не было.

Возможно, причина кроется в том, что туризм в России не является основной статьей дохода государства, а большинство денежных средств используется на установку памятников историческим событиям и личностям. Однако всё это никак не влияет на уровень патриотизма и не является

туристическими достопримечательностями, поскольку «не найдется такого человека, который поедет в Калугу, чтобы посмотреть на памятник Ивану Третьему».

Как обстоят дела с туристическим продуктом? Большинство клиентов хотят получать от туроператоров стандартизированные предложения, которые за них придумали, составили и включили туда основные места для посещения, чего в России, к сожалению, предложить не могут. Основной принцип работы туристических компаний сегодня: «дайте нам клиента, а мы подберем для него подходящий тур». Между тем хороший туристический продукт – это готовый набор ярких образов того или иного региона, который предлагается клиенту за фиксированную цену, и, чтобы его приобрести, нужно всего лишь нажать на кнопку на сайте.

Проблемы в инфраструктуре сегодня и в плохом состоянии дорог, аэропортов, гостиниц, кафе и ресторанов, виной чему – недостаточное финансирование и плохое управление. Тем не менее инфраструктура в России есть, и, хоть и небольшая часть туристов, но сегодня к нам приезжает. Печальная ситуация сегодня складывается с теми же многочисленными базами отдыха, которые были построены еще во времена СССР и с тех пор ими никто не занимался. Большинство санаториев в Крыму находятся в ужасном состоянии и требуют если не перестройки, то капитального ремонта. А между тем «Крым наш», но мало его просто вернуть, его нужно еще и облагородить, сделав пригодным для отдыха.

Экс-министр курортов и туризма Крыма Александр Лиев ситуацию подтверждает и отмечает, что Крым впервые за долгое время вплотную занялся туризмом, поэтому ситуацию с инфраструктурой нужно решать как можно быстрее.

Около 200 санаториев из 240, которые есть на полуострове, в удручающем состоянии. По-прежнему необходимо решить проблемы с их украинскими собственниками. Крымские курорты по-прежнему «украшают» 23 «недостроя», принадлежащих российским компаниям.

По мнению туристов, России сегодня не хватает также красивой визитной карточки – видеоролика с захватывающими кадрами, моржами и девушками в бикини, – которая привлекала бы турпоток в нашу страну.

«Нужно выбрать десяток турагентств, которые будут продавать турпродукт. Провести специальный тур для представителей каждого из этих

ХОРОШИЙ ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПРОДУКТ – ЭТО ГОТОВЫЙ НАБОР ЯРКИХ ОБРАЗОВ ТОГО ИЛИ ИНОГО РЕГИОНА, КОТОРЫЙ ПРЕДЛАГАЕТСЯ КЛИЕНТУ ЗА ФИКСИРОВАННУЮ ЦЕНУ, И, ЧТОБЫ ЕГО ПРИОБРЕСТИ, НУЖНО ВСЕГО ЛИШЬ НАЖАТЬ НА КНОПКУ НА САЙТЕ

ВЛАДИМИР **МЕДИНСКИЙ**
Министр культуры Российской Федерации

НЕСМОТРЯ НА ПРОПАГАНДИСТСКУЮ КАМПАНИЮ, КОТОРАЯ РАЗВОРАЧИВАЕТСЯ В ОТНОШЕНИИ РОССИИ В ЗАПАДНЫХ СМИ, ЛЮДИ ИЗ ДРУГИХ СТРАН ХОТЯТ ПРИЕЗЖАТЬ В РОССИЮ, ЧТОБЫ ЛИЧНО УБЕДИТЬСЯ В УДИВИТЕЛЬНОЙ КРАСОТЕ, ИСТОРИИ И КУЛЬТУРЕ НАШЕЙ СТРАНЫ

агентств, чтобы продавцы на своем опыте рассказывали о туристических предложениях, в каждую группу на непроданные места можно добавлять журналистов, тем самым активно развивая социальные сети региона», – написал на своем сайте блогер Кирилл Воронков, побывавший на встрече с Владимиром Мединским.

ТУРИЗМ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

Если оперировать фактами, то в прошлом году, по словам министра культуры Владимира Мединского, лидерами по числу туристов из России стали Иран, Китай и Корея. В Европе лидерством могут похвастаться Италия, Франция и Испания.

«Несмотря на пропагандистскую кампанию, которая разворачивается в отношении России в западных СМИ, люди из других стран хотят приезжать в Россию, чтобы лично убедиться в удивительной красоте, истории и культуре нашей страны», – сообщил он на международной туристической выставке «Интурмаркет».

Несмотря на все несовершенства, турпоток в Россию за прошлый год увеличился на 7%, а внутренний туризм – на 10%. Лидерами по росту внутреннего туризма стали Татарстан, Алтайский край и Кубань. Однако вклад туристической отрасли в ВВП по-прежнему небольшой, а России, по словам Владимира Мединского, нужно стремиться к доле туризма в 10%, которая сегодня наблюдается в ведущих странах Европы.

Такого же мнения придерживается глава комитета Госдумы по физической культуре, спорту, туризму и делам молодежи Михаил Дегтярев (ЛДПР), который предложил создать в РФ, как и во всем мире, министерство туризма. По его словам, туризм – отрасль номер один в мировой экономике, ведь она обеспечивает 10,5% мирового продукта. На данный момент в департаменте туризма Министерства культуры работает всего десять человек, которые не наделены полномочиями и правами законодательной инициативы, поэтому управление данной сферой должно кардинально измениться. Кроме того, Михаил Дегтярев отмечает, что необходимо создать «фонд туристической реновации», так как огромное количество детских лагерей, туристических баз и санаториев на территории нашей страны находятся в запустении.

Многие регионы сегодня делают первые шаги в сторону развития туризма. Так, например, депутаты ростовского Заксобрания разработали проект закона о туристской деятельности на Дону. В него планируется включить положения о приоритетных направлениях туризма, правила аккредитации экскурсоводов и создание реестра объектов и субъектов туристской деятельности в Ростовской области.

Председатель комитета Заксобрания Ростовской области по молодежной политике, спорту и туризму Екатерина Стенякина отмечает, что создание отдельной структуры, которая будет заниматься вопросами туризма, укрепит экономику региона и повысит интерес к местному туризму.

«Сегодня в России мало регионов, не имеющих своих нормативных актов в сфере туризма. К сожалению, Ростовская область пока входит в их число. При этом развитие туризма сегодня можно назвать экономическим феноменом, и нам необходимо законодательно создать свою платформу для того, чтобы как можно больше людей могли реально зарабатывать в этой сфере и приносить пользу экономике региона. Поэтому мы вышли с инициативой создания закона о туристической деятельности в Ростовской области, и правительство региона нас поддержало», – пояснила Екатерина. NB

ЕКАТЕРИНА **СТЕНЯКИНА**

Председатель комитета Заксобрания Ростовской области по молодежной политике, спорту и туризму

Выставочный бизнес как зеркало экономики

Его заслуженно называют флагманом национальной экономики, это своеобразное зеркало, отражающее рыночные тенденции в стране. Нынешняя экономическая ситуация в России и необходимость стимулирования положительных структурных изменений в пользу наукоемких и высокотехнологических производств поставили перед производителями новые задачи по продвижению отечественных технологий, товаров и услуг на внутренний и внешний рынки.

ГДЕ «ЖИВУТ» ВЫСТАВКИ

По экспертным данным, общее число игроков на рынке – 254, из них 141 – московские компании. Второй по числу операторов город России – Санкт-Петербург – 21 компания. В большинстве крупных российских городов насчитывается не более двух-четырех операторов. Годовой оборот коммерческих выставок составляет около $700 млн. Сопутствующий экономический эффект – увеличение оборота у предприятий, деятельность которых прямо или косвенно связана с обслуживанием экспонентов и посетителей выставок – гостиниц, транспортных предприятий, индустрии питания – $3–4 млрд в год.

Всего 45% российских выставок проводится на специализированных выставочных площадках, остальные, из-за недоразвитости инфраструктуры, – во дворцах спорта, домах культуры, гостиницах, кинотеатрах. Среднегодовая загруженность выставочных площадок составляет 60–70% для Москвы и Санкт-Петербурга, 40–50% – для региональных выставочных центров. Лето и несколько зимних месяцев считаются для индустрии мертвым сезоном. Рынок сильно фрагментирован, подавляющее большинство мероприятий – небольшие, нишевые или узкоспециализированные. Даже в Московском регионе только 36% выставок проходят при участии свыше 200 экспонентов.

ФАКТЫ

РЫНОК СИЛЬНО ФРАГМЕНТИРОВАН, ПОДАВЛЯЮЩЕЕ БОЛЬШИНСТВО МЕРОПРИЯТИЙ – НЕБОЛЬШИЕ, НИШЕВЫЕ ИЛИ УЗКОСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ.

ПРОБЛЕМА ВЫСТАВОЧНОГО РЫНКА – ПЕРЕХВАТ ТЕМАТИКИ КОНКУРЕНТАМИ. НАИБОЛЕЕ БОЛЕЗНЕННО ОН БЬЕТ ПО МАЛЫМ ОПЕРАТОРАМ

СЧАСТЬЕ МАЛЫХ И НАЧИНАЮЩИХ ОПЕРАТОРОВ – ВОВРЕМЯ ОТХВАТИТЬ СЕБЕ КАКОЙ-НИБУДЬ ТОЛЬКО-ТОЛЬКО ПРОКЛЮНУВШИЙСЯ СЕГМЕНТ, НЕ ЗАМЕЧЕННЫЙ ДРУГИМИ ИГРОКАМИ, ИЛИ НАЙТИ НОВЫЙ РАКУРС СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ТЕМЫ

НУЖНО БЫТЬ НЕМНОЖКО «РЫНОЧНИКОМ»

На первый взгляд, этот бизнес легкий и красивый: закупаешь оптом выставочную площадь, а затем реализуешь метры в розницу на три-четыре дня мероприятия. 12–13 месяцев подготовки, несколько ударных дней на проведение – и маржа в кармане. Говоря о рентабельности устоявшегося выставочного мероприятия, операторы обычно называют уровень в 30–70%. Проверить эти данные в силу закрытости игроков сложно, так что реальные цифры могут быть намного привлекательнее.

Основная борьба идет за выигрышную тематику. Участники рынка лихорадочно ищут растущие секторы и сегменты, созревшие для выставки. Наблюдается четкая привязка к росту отраслей, например, строительство в последнее время росло на 25% в год. Закономерно, что строительные выставки стали одними из крупнейших в стране. На каждую такую перспективную тему порой бросается целая толпа операторов разного калибра. Множественность похожих выставок – следствие большого числа мелких.

В развитых странах, где на большой город приходится обычно один, зато очень крупный выставочный центр, и люди не привыкли к экспозициям в фойе кинотеатра, такое многоголосье невозможно.

В последнее время в России возникло напряженное динамическое равновесие по числу выставок: «ассортимент» ежегодно обновляется процентов на 10. Причем до второго года доживает меньше половины «новеньких». А это прямая финансовая потеря для организаторов. Потому что многие игроки формулируют цикл раскрутки выставки примерно так: первая – в минус, вторая – по нулям, третья – с прибылью. Счастье малых и начинающих операторов – вовремя отхватить себе какой-нибудь только-только проклюнувшийся сегмент, не замеченный другими игроками, или найти новый ракурс существующей темы, интересный для потенциальных экспонентов и посетителей. И тут нужно быть немножко рыночным аналитиком и прозорливцем. Как минимум – разбираться в структуре рынка, взаимоотношениях игроков и владеть терминологией.

ЕСТЬ ШАНС – КУПИ БРЕНД

Делать мероприятие на зарождении какой-либо рыночной тенденции выгодно. С одной стороны, это тяжело на начальном этапе, с другой – есть шанс вырастить выставку вместе с ростом отрасли. Возьмем, например, выставку по франчайзингу BUYBRAND. База для нее создавалась следующим образом: менеджеры ходили по улицам и высматривали по вывескам бренды, а потом проверяли, не франшиза ли это.

На первую выставку удалось собрать около двадцати экспонентов: семь-восемь франчайзеров, заплативших за участие сущие копейки, остальное – друзья-знакомые и бартер. Всё это «размазали» по экспозиции в 700 кв. м, что для первого раза выглядело неплохо. Сегодня, через 14 лет, благодаря выставке франшиз BUYBRAND открылось свыше 12 000 франчайзинговых предприятий. Суммарный инвестиционный потенциал посетителей выставки 2016 года превысил 40 000 000 000 рублей.

Проблема выставочного рынка – перехват тематики конкурентами. Наиболее болезненно он бьет по малым операторам, благополучие которых иногда основано на проведении одного-двух мероприятий в год. Главные «обидчики» здесь – владельцы собственных выставочных площадей. Диктат площадки особенно силен в регионах, где качественных центров единицы, и выставленным вон операторам некуда больше податься. Есть примеры, когда перехват приводит к уничтожению бизнеса компании. Выставочный центр не подтверждает оператору бронирование площадей на будущий год, а сам заявляет выставку аналогичной тематики примерно в те же сроки.

НА НАШЕМ РЫНКЕ УДАЧА УЛЫБАЕТСЯ СПЕЦИАЛИСТАМ, ДОСКОНАЛЬНО ЗНАКОМЫМ С ОТРАСЛЕВОЙ ПРОБЛЕМАТИКОЙ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ ИЗ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК

ВРАСТИ В ОТРАСЛЬ

Логику действий владельца площадки вполне можно понять. При обычной среднегодовой загрузке площадей в 60–70% в Москве и 40–50% – в регионах выставочный центр приносит меньший доход, чем офисная или торговая недвижимость. Зато если одновременно предоставлять еще и услуги по организации выставок, доходность квадратного метра вырастает в три-четыре раза. Для владельцев новых площадок выставочное операторство – единственный способ ускорить срок возврата инвестиций, который, по данным девелоперских компаний, составляет обычно 11–12 лет (против 8–9 лет у офисной и торговой недвижимости). Неудивительно, что у владельцев выставочных центров наблюдается устойчивое стремление наращивать портфель собственных выставок, в первую очередь за счет малых операторов. У некоторых ключевых региональных площадок такой портфель составляет 50–70%.

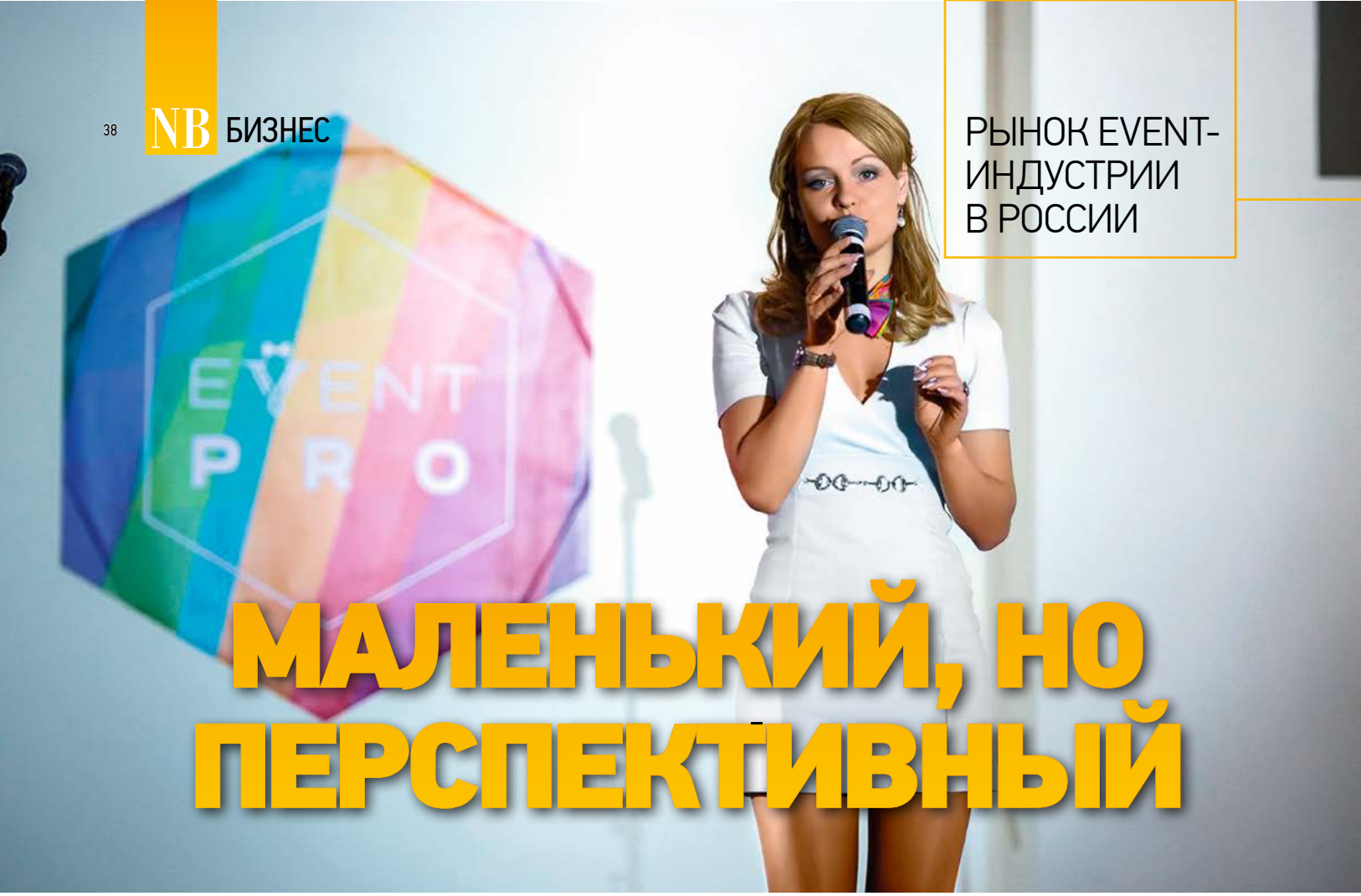
Хотя выставки – продукт интеллектуального труда, обезопасить их от нападок конкурентов невозможно. Факт регистрации названия выставки в качестве знака обслуживания, естественно, не гарантирует защиты от перехвата тематики. На тематику и концепцию выставки свидетельство не получишь. Выходит, малые операторы с их выставками – потенциальные жертвы и кандидаты на вылет с рынка? Ничуть. У них есть отличный способ самозащиты – врастание в отрасль или выбор «трудоемкой» тематики.

УДАЧА УЛЫБАЕТСЯ СПЕЦИАЛИСТАМ

На нашем рынке удача улыбается специалистам, досконально знакомым с отраслевой проблематикой, считают эксперты из Российского союза выставок и ярмарок, их из облюбованной темы никакими клещами не вытащишь. Обустраиваются в нише они основательно, параллельно начиная выпускать отраслевые каталоги, бюллетени и даже журналы, а также устраивая отраслевые конференции. Примечательно, что и в длительной перспективе малым операторам не страшна консолидация в отрасли. Даже на устоявшихся западных выставочных рынках «малышам» находится достойное применение: они действуют в режиме «лаборатории», которая выращивает за три-четыре года мероприятия, а потом с выгодой продает их крупным игрокам.

Что входит в пакет при продаже такой интеллектуальной собственности, как выставка? Бренд, база экспонентов, налаженные контакты с игроками отрасли, договоренности с площадкой – словом, субстанции эфемерные, которые не пощупаешь. Стороны обычно не оглашают размер сделки, но, по мнению участников рынка, выставка обычно уходит за три-пять годовых прибылей. Как правило, речь идет о сумме от нескольких сотен тысяч до нескольких миллионов долларов – в зависимости от масштабности мероприятия. NB

РЫНОК EVENT-ИНДУСТРИИ В РОССИИ



МАЛЕНЬКИЙ, НО ПЕРСПЕКТИВНЫЙ

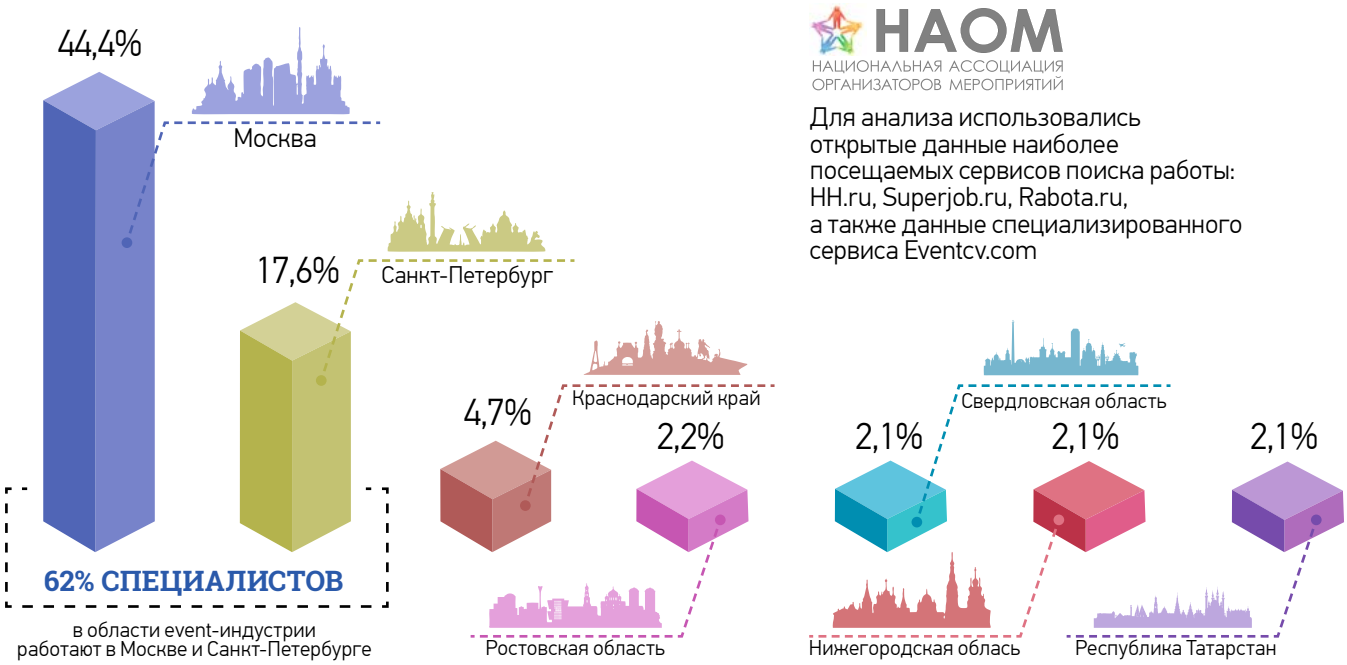
По мнению специалистов, рынок event-индустрии, с оборотом около $600 млн, – слишком маленький для такой страны, как Россия, и весьма неоднородный: здесь есть и небольшие компании, обеспечивающие средний уровень сервиса или, наоборот, эксклюзивные программы по определенному направлению, и крупные организации, предоставляющие полный комплекс услуг по всем направлениям, а также занимающиеся организацией крупных международных мероприятий в России и за рубежом.

В то же время в этой сфере наблюдается острый кадровый голод, поскольку сейчас отсутствует система подготовки качественного персонала, и компаниям приходится самостоятельно обучать сотрудников «в поле» либо тратить значительные силы на поиск персонала. Сегодня в области event-индустрии 62% специалистов работают в Москве и Санкт-Петербурге. К таким выводам пришли эксперты Национальной ассоциации организаторов мероприятий (НАОМ), которые проанализировали базы резюме и вакансий на популярных интернет-сервисах поиска работы. На третьем месте со значительным отрывом от остальных регионов – Краснодарский край, на который приходится почти 5% работников данной сферы. Также в топ регионов входят Республика Татарстан, Ростовская, Свердловская и Нижегородская области, в каждой из которых занято по 2% event-специалистов.

«К сожалению, рынок централизован вокруг Москвы и Петербурга, а экономические трудности последних лет и сокращение бюджетов заказчиков, как среди физлиц, так и среди компаний, остановили рост регионального ивент-рынка, – считает Владислав Метревели, исполнительный директор НАОМ. – Тем не менее, можно отметить качественный рост мероприятий и появление ивент-агентств, способных реализовать мероприятия топ-уровня за пределами двух столиц».

«Развитие рынка event-специалистов и индустрии в целом за последние пять лет связано с прекрасной организацией и проведением XXII Олимпийских зимних игр в Сочи, когда была создана инфраструктура для дальнейшего развития региона, сейчас в регионе проходит огромное количество MICE-проектов – деловых и развлекательных, любого масштаба и направленности. Увеличилось число отличных отелей, конференц-залов, различных тематических площадок, на которых можно проводить мероприятия численностью от 200 до 5000 человек», – поясняет Алексей Шувалов, директор «Академии праздника» из Краснодара.

Где востребованы event-специалисты



По данным аналитики сайта HeadHunter (hh.ru), количество вакансий в сфере маркетинга и PR по направлению Event в целом по России продолжает расти с начала текущего года. В марте 2017-го число предложений от работодателей по сравнению с аналогичным месяцем 2016-го увеличилось почти вдвое (+92%). Однако в абсолютных цифрах прирост выглядит не столь впечатляющим.

Что касается динамики резюме, то соискательская активность к весне также возросла. Количество резюме в марте 2017-го по сравнению с мартом прошлого года также увеличилось в несколько раз. С одной стороны, это сезонное явление: весной и осенью кандидаты традиционно охотнее выходят на открытый рынок труда. С другой – растет и популярность профессии.

Подобная динамика вакансий и резюме сказывается на уровне конкуренции в сфере маркетинга, рекламы и PR в направлении Event. Самый высокий показатель hh.индекса (соотношение резюме к вакансиям) наблюдается в Санкт-Петербурге – 23,3 п. То есть в среднем на одно вакантное место приходится 23 соискателя при норме 5–6. Чуть ниже уровень конкуренции в Москве – 18 резюме на одну вакансию. В среднем по России на предложение о работе в event-индустрии откликаются порядка 19 соискателей, то есть hh.индекс равняется 19 п.

Для анализа использовались открытые данные наиболее посещаемых сервисов поиска работы: HH.ru, Superjob.ru, Rabota.ru, а также данные специализированного сервиса Eventcv.com. В качестве критериев поиска задавались ключевые слова, связанные с event-рынком. Результаты фиксируют количество соискателей, которые в настоящее время позиционируют себя как специалисты по проведению мероприятий или имеют опыт такой работы.

По уровню заработной платы event-специалистов в России традиционно лидирует Москва, в среднем по оценке вакансий на hh.ru в первом квартале текущего года работодатели готовы были предложить столичным event-специалистам 60 тыс. рублей. Причем этот показатель совпадает и с зарплатными ожиданиями соискателей. В среднем по России уровень оплаты труда специалистов подобного профиля – 47,5 тыс. рублей.

В Петербурге предлагаемая и ожидаемая заработная плата составила 40 тыс. рублей, однако российские работники в области организации мероприятий надеются на вознаграждение в размере 50 тыс. рублей, судя по данным резюме.

Несмотря на широкое распространение, профессия event-специалиста до сих пор отсутствует в Едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и других служащих, принятом в Министерстве труда РФ. В связи с этим отсутствует официальная статистика занятых в этой сфере, а также невозможно оформление дипломов высшего образования с указанием данной специальности. NB

Погода в ДОМЕ

КАК УЛУЧШИТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ ОБСТАНОВКУ В ДОМЕ

Текст Мостицкая Юнна
Фото Сергей Балашов

AirComfort
ТОВАРЫ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ

ТРЦ «Сургут Сити Молл»
Югорский тракт, 38, 2 этаж, тел. (3462) **37-40-30**
aircomfort@avize.ru, **www.uman-shop.ru**

Наше здоровье и самочувствие на 60-70% зависит от состояния окружающей среды. Но, к сожалению, она часто не соответствует даже элементарным нормам жизнедеятельности человека. Наши дома и офисы также имеют особый микроклимат. Воздух, которым мы дышим в помещениях, в большинстве случаев оставляет желать лучшего.

Над этим стоит задуматься. Множество факторов влияет на наше здоровье в помещениях: от некачественных строительных материалов, плохой воды, бактериологических загрязнений до спертого и сухого воздуха. К примесям с улицы добавляется пыль, шерсть домашних животных, табачный дым, нагрев отопительными приборами, вследствие чего постепенно теряется влага. Даже регулярных проветриваний комнат бывает недостаточно, чтобы наполнить их чистым, свежим воздухом. И поскольку мы проводим более 60 процентов своего времени в помещении, то внимание стоит уделить созданию комфортной и безопасной для здоровья среды, внести свой посильный вклад в улучшение качества жизни.

Как улучшить экологическую обстановку в доме, NB рассказала руководитель торгового направления климатической техники «Air Comfort», официальный представитель компании Venta-Luftwäscher GmbH в г. Сургуте Марина Викторовна Мержвинская.

NB: Для чего нужна климатическая техника в доме и офисе? С какими задачами справляются климатические комплексы?

Проблема очистки, увлажнения, ионизации и мойки воздуха в квартирах и офисах весьма важная и требует особого подхода. Загрязненный воздух — причина множества заболеваний, а недостаточная его влажность рано или поздно может привести к не самым приятным для человека последствиям. Поэтому в современном мире для борьбы с вредными воздействиями разработаны ультрасовременные приборы и аппараты, помогающие защитить здоровье и существенно улучшить качество жизни и микроклимата в городских условиях. Широкий функционал и богатый ассортимент техники позволяют подобрать для каждого клиента оптимальную модель как по функционалу, так и внешнему исполнению.

Климатические комплексы способны решать несколько задач. Во-первых, они очищают воздух. В процессе очистки уничтожается плесень и болезнетворные бактерии, несущие для человека прямую угрозу. Во-вторых, устраняют неприятные запахи, в том числе запах сигарет. Главная задача – увлажнение воздушного пространства. И наконец, они ионизируют воздух в помещении, делая его по-настоящему «живым».

NB: На что следует обратить внимание при покупке такого высокотехнологичного устройства?

При покупке увлажнителя в первую очередь стоит определиться с площадью помещения, которое он будет обслуживать. Согласитесь, что нет особого смысла приобретать громоздкий прибор, рассчитанный на увлажнение большого помещения, если площадь вашей комнаты скромных квадратов, следовательно, нужно остановить свой выбор на компактных приборах. Главным критерием покупки ионизатора является концентрация испускаемых им ионов. Так, самым оптимальным для здоровья человека является концентрация 600-5000 ионов/см3. Не стоит покупать более мощные приборы, так как повышенная ионизация воздуха может не самым лучшим образом воздействовать на человеческий организм. Кстати, солевые лампы — отличный бюджетный вариант ионизатора воздуха, уникальные приборы, созданные самой природой. Каменная соль, из которой они сделаны, самая древняя на планете. Ей больше 500 миллионов лет, и добывается она на глубине 600 метров в одном месте на планете – в Пакистане. Каждая лампа сделана вручную и потому – неповторима. При нагревании такой лампы соль выделяет отрицательно заряженные ионы, и воздух, которым мы дышим, становится свежим – как после весенней грозы.

NB: Существует ли опасность для здоровья при активном использовании ионизаторов и увлажнителей?

Конечно, многих интересует этот вопрос. Ионизированный воздух не имеет запаха, но создает в помещении ощущение свежего чистого воздуха. Богатый ионами воздух может оказывать на человеческий организм разнообразное благотворное влияние. Например, кожные покровы, обогащаясь таким кислородом, изменяют чувствительность. Нередко это помогает избавиться от кожных заболеваний. Другой положительный эффект ионизатора воздуха — воздействие аэроионов на тонус центральной нервной системы, что оказывает положительное влияние на протекающие процессы метаболизма. Попадание такого воздуха внутрь через дыхательные пути безвредно,

напротив, он способен усилить газообмен, который происходит в легких, и тонизировать центральную нервную систему. Однако не стоит забывать и об индивидуальной непереносимости ионизации, что может не самым благотворным образом сказаться на вашем здоровье.

NB: Марина, расскажите, чем зарекомендовала себя компания «Venta» на мировом рынке, о ее конкурентных преимуществах среди других производителей климатической техники?

Сегодня в сфере продаж представлено большое количество экологической техники для дома и офиса, поэтому оптимальный вариант для себя выбрать непросто. Фирма «Venta» является одним из мировых лидеров в данной сфере. Качество и надежность техники позволяют ей быть востребованной и узнаваемой. Основное достоинство приборов «Venta» — это неприхотливость в обслуживании, высокая надежность, экономичность, безопасность. Еще один важный момент: очистители и увлажнители «Venta» не требуют воды высокого качества и сменных фильтров. Это идеальный вариант для семьи с маленькими детьми, для пожилых людей, а также для всех, кто заботится о своем самочувствии.

NB: Какие привилегии получают покупатели экологической техники в магазине «Air Comfort» в г. Сургуте?

На все представленные в магазине марки техники, наши клиенты получают гарантийные талоны. На технику марки Venta (увлажнители, очистители воздуха) гарантия выдается на 10 лет. На климатическую технику марки AIC (AirlnCom), которая специализируется на производстве только климатической техники и в ассортименте которой представлены очистители, увлажнители и ионизаторы воздуха, срок гарантии составляет 1 год.

У нас есть свой сервисный центр по обслуживанию приборов, квалифицированные специалисты проведут консультацию и диагностику в случае необходимости. Для каждого клиента магазина у нас предусмотрена индивидуальная скидка, также мы предоставляем скидку по профсоюзным картам от 5%.

NB: Какие еще товары или новинки экологической техники является наиболее актуальными для улучшения качества нашей жизни?

Наиболее современным типом увлажнителя можно назвать ультразвуковой. Он отличается высокой эффективностью, малыми габаритами и малым весом, а также простотой в уходе. Несмотря на использование ультразвука, такие модели абсолютно безопасны, поскольку излучение отсутствует, а ультразвуковые колебания используются только с целью расщепления воды в пыль. Правильно подобранный ультразвуковой увлажнитель станет незаменимым другом в каждой семье.

NB: Что вы посоветуете тем людям, которые готовы улучшить качество своей жизни, но не знают, с чего начать?

Безусловно, каждый человек чувствует, как микроклимат помещения, в котором он работает или живет, влияет на его общее состояние и здоровье. Однако далеко не каждый знает, что решить проблему можно, позвонив в специализирующийся на продаже товаров для красоты и здоровья магазин «Air Comfort», где наши специалисты с радостью проконсультируют вас, ответят на все интересующие вопросы и помогут в выборе прибора. Вам остается только наслаждаться свежим воздухом дома и в офисе. Имея в ассортименте оборудование разного назначения и стоимости, но неизменно качественное, мы можем обеспечить комфортом самых разных клиентов! Здоровья вам и вашим близким! NB

Юман
научно-производственный центр

* Лицензия
серия 86 № 00198 от 25 февраля 2014 г.,
выдана Федеральной службой по надзору
в сфере природопользования.

ОБРАЩЕНИЕ С ОТХОДАМИ

ВСЕ ВИДЫ **ОТХОДОВ I-V КЛАССА ОПАСНОСТИ**, в том числе:

✓ Вывоз хозяйственно-бытовых стоков, откачка септиков

✓ Механизированная уборка, вывоз и утилизация снега

✓ Оформление отчётных документов в Росприроднадзор

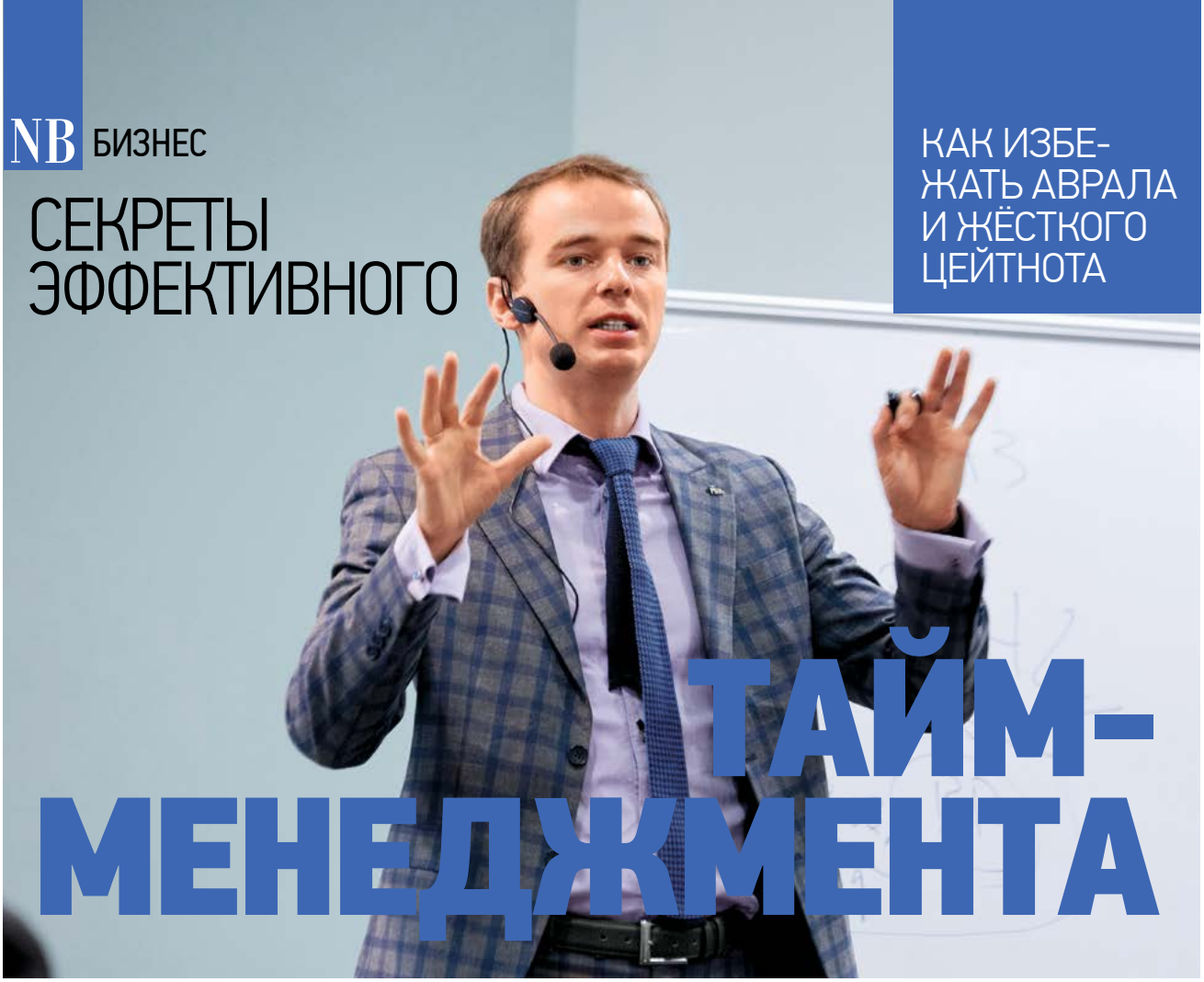
БОЛЕЕ 100 ПРЕДПРИЯТИЙ ХМАО И ЯНАО ПОЛЬЗУЮТСЯ НАШИМИ УСЛУГАМИ*

АДРЕС: Г. СУРГУТ. УЛ. КУКУЕВИЦКОГО 10/2
ОТДЕЛ УТИЛИЗАЦИИ ОТХОДОВ 8 (3462) 45-71-71, 37-37-99

E-MAIL: UMAN@AVIZE.RU
WWW.UMAN-SURGUT.RU

СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА

КАК ИЗБЕЖАТЬ АВРАЛА И ЖЁСТКОГО ЦЕЙТНОТА



Одной из самых популярных тем тренингов у руководителей были и остаются тренинги по организации рабочего времени и самодисциплине. На своих тренингах я говорю о том, что эффективный тайм-менеджмент состоит из 7 этапов.

ПЕРВЫЙ ЭТАП – **ПОСТАНОВКА ПРАВИЛЬНОЙ ЦЕЛИ**

Первый этап – постановка правильной цели. Рассмотрим одну систему постановки целей. Называется она «КЕДР». «КЕДР» состоит из нескольких блоков, и когда мы говорим о постановке целей, буквы расшифровываются следующим образом:

К – конкретика, четкость. Если в цели есть формулировка «больше, раньше», то обязательно указывайте, на сколько – рублей, минут, процентов и пр.

Е – единица измерения. Результат достижения цели должен быть измеримым. «Стать счастливой» – это не единица измерения. А вот «снизить расходы в месяц на 10%» – вполне измеримый результат, который легко можно будет проверить, оценив ваши накопления или просмотрев чеки.

Д – дата. Вы должны быть способны достичь цели в определенные сроки.

Р – реальность. Необходимо реально оценить свои ресурсы по достижению цели. Это не означает, что самоцель не должна быть амбициозной, как раз наоборот. Если цель реалистична, и вы понимаете, что сможете ее достичь за указанный период, пусть и за гранью возможного, вы определяете, что это может произойти. Например, купить BMW X5 – это реалистично, или приобрести яхту длиной 105 м... Конечно, невозможное возможно, но давайте начнем с покупки BMW – в ближайшие 3 года.

ЭТАП НОМЕР ДВА – **ЭЛЕКТРОННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ**

Разделите все ваши задачи по важности и срочности. Оперативные задачи – заносим в календарь. Среднесрочные – в приложение Priority Matrix или подобное. Долгосрочные, сложные, разветвленные – в mind-облако.

Уверен, что прямо сейчас рядом с вами есть мобильный телефон, и скорее всего, это смартфон. Также рядом может быть компьютер, открытые

НЕОБХОДИМО РЕАЛЬНО ОЦЕНИТЬ СВОИ РЕСУРСЫ ПО ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛИ. ЭТО НЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО САМОЦЕЛЬ НЕ ДОЛЖНА БЫТЬ АМБИЦИОЗНОЙ, КАК РАЗ НАОБОРОТ. ЕСЛИ ЦЕЛЬ РЕАЛИСТИЧНА, И ВЫ ПОНИМАЕТЕ, ЧТО СМОЖЕТЕ ЕЕ ДОСТИЧЬ ЗА УКАЗАННЫЙ ПЕРИОД, ПУСТЬ И ЗА ГРАНЬЮ ВОЗМОЖНОГО, ВЫ ОПРЕДЕЛЯЕТЕ, ЧТО ЭТО МОЖЕТ ПРОИЗОЙТИ

ВЛАДИМИР **ЯКУБА**

один из самых известных специалистов по продажам и хедхантингу на российском рынке.

ЦИТАТА

Умение эффективно управлять своим временем является обязательным навыком топ-менеджера. Чтобы успевать и работать, и жить, необходимо правильно распределять время.

ДОСЬЕ

Единственный в России бизнес-тренер, который проводит мероприятия в формате «Реалити»: продает по громкой связи телефона прямо на тренинге. Выпускник трех специальностей с экономическим и гуманитарными дипломами, преподаватель MBA. Тренинги Владимира проведены в 102 городах и 14 странах.

Автор 8 книг, 11 обучающих фильмов,более 300 публикаций в 42 изданиях.

Среди клиентов: Лукойл, Северсталь, Газпром, Сбербанк, HomeCreditBank, Росгосстрах, Вымпелком, Ростелеком, М Связной, Lacoste, Мвидео, NESTLE Как спикер Владимир Якуба делил сцену с такими экспертами, как Майкл Бэнг, Радислав Гандапас, Игорь Манн, Глеб Архангельский, Александр Левитас.

Ведущий программы «Кадры решают», участник реалити-шоу «Кандидат с Владимиром Потаниным» на канале ТНТ, российский аналог шоу «Apprentice» с Дональдом Трампом.

приложения – OutLook или iCalendar на Mac – в общем, то, что всегда находится под рукой.

ТРЕТИЙ ЭТАП – **РАССТАНОВКА ПРИОРИТЕТОВ**

При определении приоритетов я всегда использую классическое и очень старое правило, которое называется «принцип эффективности Парето». Согласно этому закону, 20% усилий рождают 80% результата. Если речь идет о приоритетах, вы обозначаете их таким образом, чтобы 80% результата действительно рождалось из минимума ваших усилий. Научитесь говорить мягкое «нет» тем вещам и просьбам, которые мешают вам. Распределите все ваши дела по значимости и срочности, начните выполнение с наиболее значимых и срочных, а менее важные сделайте позже.

ЧЕТВЕРТЫЙ ЭТАП – **ДЕЙСТВИЯ**

Вы можете поставить интересные цели, подумать о своих амбициях и сделать, как в одном из высказываний: «Ставь перед собой максимально простые цели – и тогда не будешь разочарован». Если разочарование, связанное с интересными, большими и яркими целями, не для вас, тогда основная из задач – это действовать.

Если вспомнить древний мир и представить, что за нами гонится хищник, конечно же, главное здесь – это не зажигать огонь, например, а спасаться бегством. Однако тогда, когда у нас хорошая заработная плата, уютно дома и вроде бы машина на ходу, часто не хочется действовать агрессивно по отношению к самому себе, а именно – менять свой комфортный образ жизни. Активно действуйте для достижения поставленной цели и не отвлекайтесь.

ЭТАП ПЯТЬ – **ДЕЛЕГИРОВАНИЕ**

Есть три вида задач, которые настоятельно рекомендуется делегировать другим:

1. Рутинные дела.

2. Специализированная деятельность, которую могут выполнять, например, портной, горничная и др.

3. Дела, которые вам не нравятся. Да, именно так. Если вам не по душе то, что вы делаете в данный момент, у вас

ЕСЛИ РЕЧЬ ИДЕТ О ПРИОРИТЕТАХ, ВЫ БОЗНАЧАЕТЕ ИХ ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЧТОБЫ 80% РЕЗУЛЬТАТА ДЕЙСТВИТЕЛЬНО РОЖДАЛОСЬ ИЗ МИНИМУМА ВАШИХ УСИЛИЙ. НАУЧИТЕСЬ ГОВОРИТЬ МЯГКОЕ «НЕТ» ТЕМ ВЕЩАМ И ПРОСЬБАМ, КОТОРЫЕ МЕШАЮТ ВАМ. РАСПРЕДЕЛИТЕ ВСЕ ВАШИ ДЕЛА ПО ЗНАЧИМОСТИ И СРОЧНОСТИ, НАЧНИТЕ ВЫПОЛНЕНИЕ С НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫХ И СРОЧНЫХ, А МЕНЕЕ ВАЖНЫЕ СДЕЛАЙТЕ ПОЗЖЕ

два варианта: молчать и делать или же делегировать тому человеку, который, поверьте, вполне возможно, именно от этой работы будет получать удовольствие. А если нет, тогда предложите ему деньги или какую-то альтернативу из серии «ты мне – я тебе». Не бойтесь передавать свои дела подчиненным. Таким образом вы разгрузите свой рабочий процесс и дадите проявить себя вашим сотрудникам. Вот так одним выстрелом – двух зайцев.

ШЕСТОЙ ЭТАП – **ОТДЫХ**

Умейте отдыхать и делайте это с удовольствием. Хочу отметить, что в режиме отдыха не должна работать самодисциплина. Отдыхая, вы действительно вынуждены плыть по течению, отдых не должен быть запланирован. Мозг расслабляется тогда, когда чувствует, что нет опасностей и нет необходимости принимать решения. Вот тогда можно во всех трех режимах получать максимальное удовольствие. Если вы не будете отдыхать, то ваша работоспособность упадет, и на ее место придет глубокая депрессия.

СЕДЬМОЙ ЭТАП – **ПРИВЫЧКИ**

Седьмой этап – привычки. Вырабатывайте полезные привычки. Не реагируйте и не злитесь на спам, занимайтесь спортом, гуляйте, больше спите, смотрите телевизор только тогда, когда получаете реальную пользу для вашей жизни. Берите трубку и перезванивайте, старайтесь отвечать на все письма и телефонные звонки. Возьмите за привычку разбирать документы, вовремя выбрасывать старые бумаги. Работайте за чистым столом. Половина рабочего времени тратится на поиски нужного документа. Успешные люди работают за чистым столом.

Избегайте паники при виде большого количества работы. Активно анализируйте возникающие задачи. Сохраняйте равновесие, ведь работая до изнеможения, вы не сможете получить желаемый результат. Все эти простые привычки сделают вашу жизнь проще и удобнее.

Теперь выберите только то, чем вы будете пользоваться постоянно, и делайте это 21 день подряд. Вы держите телефон в руках и теперь знаете элементы самодисциплины – действуйте и получайте удовольствие от жизни. NB

БЕРИТЕ ТРУБКУ И ПЕРЕЗВАНИВАЙТЕ, СТАРАЙТЕСЬ ОТВЕЧАТЬ НА ВСЕ ПИСЬМА И ТЕЛЕФОННЫЕ ЗВОНКИ. ВОЗЬМИТЕ ЗА ПРИВЫЧКУ РАЗБИРАТЬ ДОКУМЕНТЫ, ВОВРЕМЯ ВЫБРАСЫВАТЬ СТАРЫЕ БУМАГИ. РАБОТАЙТЕ ЗА ЧИСТЫМ СТОЛОМ. ПОЛОВИНА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ ТРАТИТСЯ НА ПОИСКИ НУЖНОГО ДОКУМЕНТА

Уменьшение объемов нефтяного экспорта без структурных реформ российской экономики, о чем говорят все наши ведущие эксперты-экономисты, приведет к падению уровня жизни россиян и росту социального напряжения.

Будет ли жизнь после нефти

ДОСТУПНАЯ НЕФТЬ **ЗАКАНЧИВАЕТСЯ**

Первая плохая новость состоит в том, что доступная нефть в России заканчивается. В марте 2017 года глава Минприроды РФ Сергей Донской сообщил, что нераспределенный фонд недр по нефти составляет лишь 6%. «Усиленная добыча на старых месторождениях приводит к ускоренному истощению, а новых залежей с дешевой и легкой для извлечения нефтью обнаружить не удалось». По его словам, пик добычи – это 2020–2022 годы. Затем начнется спад со скоростью до 10% в год, а к 2035 году объемы рухнут вдвое – с 11 до 6 млн баррелей в день. В таком объеме нефть потребляет сама Россия, а значит – экспорт придется обнулить. В 2017 году в России не будет объявлено ни одного аукциона на

К 2030 ГОДУ 36% ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В МИРЕ БУДУТ ПРОИЗВОДИТЬ ВЕТРЯНЫЕ И СОЛНЕЧНЫЕ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ, В 2016 ГОДУ – 4%

право пользования крупными углеводородными участками. «Ничего не осталось. Фонд открытых месторождений исчерпан», – объяснил ситуацию глава Роснедр Евгений Киселев.

В апреле 2017 года заочно обсудили степень зависимости от нефти бывший и нынешний министры финансов Алексей Кудрин и Антон Силуанов. Кудрин считает, что «серьезной структурной проблемой является чрезвычайная зависимость нашей экономики от нефти. Поэтому, пока цена на нефть будет низкая, у нас будут низкие темпы роста». Но «зависимость российской экономики от сырьевой составляющей сокращается», – возразил в свою очередь Силуанов. «Россия всё меньше и меньше зависит от сырья. Ее бюджет, который раньше больше чем наполовину формировался за счет нефтегазовых доходов, – сейчас эта зависимость гораздо ниже», – сказал он. Глава Минфина признал, что это связано, скорее всего, с падением сырьевых цен на внешних рынках. Но, по его словам, этот болезненный момент пройден.

КАК НАЧАТЬ ВЫИГРЫВАТЬ **В НОВЫХ УСЛОВИЯХ**

Возможно, конкретный момент спада пройден, однако, если попытаться заглянуть в более отдаленное будущее, поводов для радости мы там не найдем. Аналитики агентства McKinsey в недавнем отчете «Как начать выигрывать в новых условиях», пришли к выводу, что цифровая революция, беспилотный транспорт, удешевление возобновляемой энергии могут серьезно изменить мировую экономику глобально. Локально – уже меняют. Аналитики утверждают, что спрос на нефть и уголь заметно упадет после 2035 года.

Рост энергосберегающих технологий напрямую связан с Парижским соглашением по сокращению выбросов двуокиси углерода (США периодически заявляют о намерении выйти из соглашения). На данный момент 69 стран мира при построении энергетической политики ориентируются на Парижское соглашение.

ПОЙМАТЬ **ВЕТЕР**

Эта тенденция должна привести к тому, что к 2030 году 36% электроэнергии в мире будут производить ветряные и солнечные электростанции, в 2016 году – 4%. По итогам 2016 года ветряные электростанции в Европе по вырабатываемой мощности обогнали угольные ТЭС, уступив лишь газовым станциям. В ОАЭ утвердили план по достижению доли возобновляемых источников в 44% от всей электроэнергии страны, что должно привести к существенному экономическому эффекту.

Пионер развития ветроэнергетики – Дания, мировой лидер по установленной мощности ветрогенераторов на душу населения. В 2014 году ветроэнергетика обеспечила стране 39% электроэнергии, 42% – в 2015 году, и более 50% – в 2016-м. Кроме того, если в 1990 году Дания выбрасывала в атмосферу ежегодно около 70 млн тонн парниковых газов, то в 2006-м – всего 12.

СЕРГЕЙ ДОНСКОЙ
глава Минприроды РФ

ЦИТАТА

“УСИЛЕННАЯ ДОБЫЧА НА СТАРЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЯХ ПРИВОДИТ К УСКОРЕННОМУ ИСТОЩЕНИЮ, А НОВЫХ ЗАЛЕЖЕЙ С ДЕШЕВОЙ И ЛЕГКОЙ ДЛЯ ИЗВЛЕЧЕНИЯ НЕФТЬЮ ОБНАРУЖИТЬ НЕ УДАЛОСЬ. ПИК ДОБЫЧИ – ЭТО 2020–2022 ГОДЫ. ЗАТЕМ НАЧНЕТСЯ СПАД СО СКОРОСТЬЮ ДО 10% В ГОД, А К 2035 ГОДУ ОБЪЕМЫ РУХНУТ ВДВОЕ – С 11 ДО 6 МЛН БАРРЕЛЕЙ В ДЕНЬ. В ТАКОМ ОБЪЕМЕ НЕФТЬ ПОТРЕБЛЯЕТ САМА РОССИЯ, А ЗНАЧИТ – ЭКСПОРТ ПРИДЕТСЯ ОБНУЛИТЬ.

13 ВЕТРОВЫХ ТУРБИН НА СЕВЕРЕ ШОТЛАНДИИ ПРЕДОСТАВЛЯЮТ БИЗНЕСУ 100 ГИГАВАТТ-ЧАСОВ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГИИ ЕЖЕГОДНО. ШОТЛАНДИЯ СТАЛА ПЕРВОЙ СТРАНОЙ, В КОТОРОЙ ВЕТРЯНЫЕ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ ПОЛНОСТЬЮ УХОДЯТ В БИЗНЕС

РАБОЧИЙ НА ВЕРШИНЕ ЭНЕРГО-ГЕНЕРИРУЮЩЕЙ ВЕТРЯНОЙ ТУРБИНЫ В ВЕТРОПАРКЕ

В Чикаго мэрия города объявила о том, что все 900 государственных зданий, а также улицы и парки в ближайшие семь лет будут работать за счет «чистой» энергии. На сегодня в совокупности несколько известных школ города, колледжей и парков потребляют до 9% от всей энергии города. А власти штата Невада в свою очередь поставили перед собой цель достичь цифры в 80% «чистой» энергии к 2040 году. Суммарная мощность ветровой энергии в США выросла на 19% в 2016 году и достигла 5,5% от общего генерируемого объема.

ВЕТРОЭЛЕКТРОСТАНЦИИ **УХОДЯТ В БИЗНЕС**

В Шотландии в марте 2017 года случился рекорд – ветровые турбины обеспечили достаточную энергию для удовлетворения потребностей электропотребления 136% шотландских семей, что эквивалентно 3,3 млн домов. Увеличение составило 81% по сравнению с тем же месяцем прошлого года. Об этом свидетельствуют данные WeatherEnergy, опубликованные WWF Scotland. В течение двух дней ветровые турбины генерировали больше энергии, чем потребности Шотландии в общей мощности в течение всего дня.

И крупные игроки решились на беспрецедентную акцию. Телекоммуникационный оператор Великобритании BT объявил о подписании нового энергетического соглашения с шотландской гидроэлектростанцией. Соглашение о покупке электроэнергии стоит $185 млн. Выплаты будут происходить в течение 15 лет. Также BT заявил, что 13 ветровых турбин на севере Шотландии предоставляют бизнесу 100 гигаватт-часов возобновляемой энергии ежегодно. Шотландия стала первой страной, в которой ветряные электростанции полностью уходят в бизнес.

В КИТАЙ ЗА **БАТАРЕЯМИ**

40 долгих лет потребовалось коммерческим компаниям в США для достижения цифры в 1 млн установленных солнечных батарей в жилищных домохозяйствах и других проектах. Уже в 2017 году эксперты ожидают достижения цифры в 2 млн. Например, Tesla презентовала солнечные батареи нового поколения, которые внешне не отличаются от обычной черепицы или шифера. Предзаказы на новую продукцию уже бьют рекорды в компании, и, как признался в одном из интервью основатель и главное лицо Tesla, Илон Маск: «Это еще один уникальный пример того, как новые технологии не только «чище» для природы, но и просто экономичнее».

Но главный игрок на этом рынке – Китай, и история его лидерства показательна. В 2017 году Китай производит две трети солнечных батарей всего мирового рынка. Он добился этого примерно так же, как с рынком массового потребления в 1990-х – невиданным демпингом. Западные компании не

TESLA ПРЕЗЕНТОВАЛА СОЛНЕЧНЫЕ БАТАРЕИ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ, КОТОРЫЕ ВНЕШНЕ НЕ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ОБЫЧНОЙ ЧЕРЕПИЦЫ ИЛИ ШИФЕРА.

В 2017 ГОДУ КИТАЙ ПРОИЗВОДИТ ДВЕ ТРЕТИ СОЛНЕЧНЫХ БАТАРЕЙ ВСЕГО МИРОВОГО РЫНКА.

КИТАЙ ДОБИЛСЯ ЭТОГО ПРИМЕРНО ТАК ЖЕ, КАК С РЫНКОМ МАССОВОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В 1990-Х – НЕВИДАННЫМ ДЕМПИНГОМ.

ШЕСТЬ ИЗ ДЕСЯТИ СОЛНЕЧНЫХ БАТАРЕЙ СОЗДАНЫ КИТАЙЦАМИ, ЧТО В ШЕСТЬ РАЗ БОЛЬШЕ, ЧЕМ 12 ЛЕТ НАЗАД.

могут снизить расходы на производство в силу разных причин, сокращают свой персонал от Германии до США и заказывают продукцию в Китае.

За последние пять лет производство солнечных батарей в Китае выросло в пять раз, согласно исследованию The New York Times. Шесть из десяти солнечных батарей созданы китайцами, что в шесть раз больше, чем 12 лет назад. В первый срок президента США Барака Обамы американцы, воодушевленные его речами о необходимости развития возобновляемой энергии, начали вкладывать первые большие деньги в производство солнечных батарей. В это же время в Китае местные предприниматели начали изучать абсолютно новый для себя рынок и делать первые шаги. В первую очередь, они выкупили за счет частных средств небольшую часть производственных мощностей в Европе и США, перевезли в Китай, внимательно изучили, построили большие фабрики и начали создавать более дешевую продукцию за счет невиданных государственных субсидий и дешевой рабочей силы.

«ЧИСТАЯ» ЭНЕРГИЯ
ВЫГОДНЕЕ «ГРЯЗНОЙ»

Американская компания Xcel Energy объявила о проекте по созданию ветроэнергетического потенциала в нескольких штатах, который, как ожидается, станет самым крупным в США.

11 новых сверхсовременных ветряных электростанций будут генерировать 3280 МВт. В опубликованном компанией заявлении утверждается: экономия для региона составит до $9 млрд за 30 лет использования технологии. И главное – формулировка причины вложений в новые технологии: «Это не миссия за «чистую энергию», это вложение в дешевую энергию».

«Дешевая чистая технология – это реальная возможность для инвесторов получать больше за меньшие деньги, – сказал исполнительный директор Программы ООН по окружающей среде Эрик Солхейм. – Это именно та ситуация, когда потребности прибыли и людей встречаются, что будет способствовать переходу к лучшему миру для всех».

Возобновляемая энергия – не будущее, а настоящее, которое живет по самым жестким рыночным условиям. И ее разгоняют уже не идеалисты, мечтающие о «чистом» будущем, а бизнес-структуры. Тем более, когда отчет McKinsey Global Institute говорит о том, что благодаря «новой энергии» существует серьезный потенциал высвободить к 2035 году до $2 трлн сбережений в глобальной экономике. Что соответствует, например, ВВП отдельной страны. NB

ЭРИК СОЛХЕЙМ
исполнительный директор Программы ООН по окружающей среде

ЦИТАТА

“ДЕШЕВАЯ ЧИСТАЯ ТЕХНОЛОГИЯ – ЭТО РЕАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ ПОЛУЧАТЬ БОЛЬШЕ ЗА МЕНЬШИЕ ДЕНЬГИ. ЭТО ИМЕННО ТА СИТУАЦИЯ, КОГДА ПОТРЕБНОСТИ ПРИБЫЛИ И ЛЮДЕЙ ВСТРЕЧАЮТСЯ, ЧТО БУДЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ ПЕРЕХОДУ К ЛУЧШЕМУ МИРУ ДЛЯ ВСЕХ

ЗА ПОТРЕБЛЕНИЕМ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ БУДЕТ СЛЕДИТЬ ИСКУСТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Поставят на счетчики УМНЫЕ

В недалеком будущем за тем, как население России потребляет электроэнергию, будет следить искусственный интеллект. Речь идет о системе учета smart metering – «умные измерения», внедрение которой Минэнерго планирует запустить уже в июле 2018-го.

Технология позволит сократить потери электрической энергии в первую очередь за счет возможности дистанционного отключения от сети квартиры неплательщика. Для этого даже не придется подходить к самому прибору учета. Достаточно нажать на кнопку на сервере. Стоимость такого счетчика – около 30 тыс. рублей. Пока законотворцы утверждают, что потребитель не потратит ни копейки на нововведение. Эксперты же убеждены: спустя некоторое время после принятия закона стоимость интеллектуального прибора заложат в тариф.

В Европе стратегия по переходу на умное потребление играет важную роль. В соответствии с директивами ЕС, к 2020 году более 80% домохозяйств должны перейти на интеллектуальные счетчики. Согласно отчету Pike Research, общий объем европейских инвестиций в развитие интеллектуальной энергосистемы в период с 2010 по 2020 годы составит около 56,5 млрд евро. А к 2020 году в странах ЕС будет установлено более 240 млн умных счетчиков. Всё это делается ради того, чтобы на 20% повысить эффективность использования энергоресурсов.

Кроме того, в странах ЕС ведется работа по совершенствованию системы учета smart metering. Казалось бы, если мониторинг потребления электричества ведет современное устройство, значит, его показатели должны быть гораздо точнее тех, что выполнялись электросчетчиками старых образцов. На самом деле нет: ученые из Нидерландов доказали, что некоторые из моделей новых систем такого типа завышают показатели на 582%! В итоге человек, который не в курсе того, что счетчик может «врать», получив завышенный счет на электроэнергию, молча заплатит, ломая голову, куда могла уйти целая прорва энергии.

Работа проводилась Амстердамским университетом прикладных наук и Университетом Твенте. В своем исследовании специалисты наблюдали за работой нескольких моделей электросчетчиков – как умных, так и самых обычных. Используя стандартный испытательный стенд, ученые подключали счетчики к различным потребляющим

электричество устройствам, которые можно найти в любом доме или квартире: бытовая техника, лампы накаливания, LED-светильники, нагреватели. Показатели сравнивались с контрольным прибором, работа которого была заведомо правильной.

Эксперимент продолжался шесть месяцев. Индивидуальные проверки счетчиков занимали от одной до нескольких недель. Исследователи изначально решили эмулировать потребление энергии обычным домохозяйством, так что счетчики не подвергали воздействию каких-либо экстремальных факторов, включая температуру или объем потребляемой подключенным бытовым устройством энергии. Поскольку проект выполнялся в Нидерландах, ученые во время изучения работы счетчиков использовали наиболее популярные в этой стране модели. Анализировались преимущественно системы, выпущенные с 2004 по 2014 годы. Результат оказался обескураживающим: различные модели показывали погрешность в измерениях в интервале от -32% до +528% (для разных моделей это -31%, -32%, +475%, +566%, +569%, +581%, +582%). Ошибка в пользу энергетической компании могла составлять сотни процентов!

Ученые взялись за анализ работы счетчиков после того, как узнали о многочисленных жалобах на местных форумах по поводу больших счетов за электричество. Специалисты стали проверять эти жалобы, испытав девять моделей наиболее распространенных в Нидерландах устройств. Пять из них показали значительное завышение показателей при измерении потребленной энергии, а два – занижали реальные показатели.

По завершении измерений испытанные устройства были разобраны, чтобы понять причину высоких погрешностей в результатах измерений. Как выяснилось, счетчики, которые завышали показатели потребленной энергии, были созданы на основе «пояса Роговского». Устройства, занижающие показатели, выполнены на базе эффекта Холла. Нидерландские ученые считают, что проблемой может быть как конструкция некоторых умных электросчетчиков, так и бытовые устройства с энергосберегающими функциями. Техника такого рода, говорят исследователи, генерирует помехи в электросети, что мешает счетчикам нормально измерять потребление энергии. Модели проверенных систем специалисты не стали оглашать.

Проблема с некорректно работающими счетчиками может быть очень актуальной для стран Евросоюза. Дело в том, что в большинстве европейских стран уже давно заменили электромеханические счетчики на умные. В тех

НЕКОТОРЫЕ ИЗ МОДЕЛЕЙ НОВЫХ СИСТЕМ ТАКОГО ТИПА ЗАВЫШАЮТ ПОКАЗАТЕЛИ НА 582%! В ИТОГЕ ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ НЕ В КУРСЕ ТОГО, ЧТО СЧЕТЧИК МОЖЕТ «ВРАТЬ», ПОЛУЧИВ ЗАВЫШЕННЫЙ СЧЕТ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ, МОЛЧА ЗАПЛАТИТ, ЛОМАЯ ГОЛОВУ, КУДА МОГЛА УЙТИ ЦЕЛАЯ ПРОРВА ЭНЕРГИИ

СЧЕТЧИКИ ЗАВЫШАЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПОТРЕБЛЕННОЙ ЭНЕРГИИ, БЫЛИ СОЗДАНЫ НА ОСНОВЕ «ПОЯСА РОГОВСКОГО». УСТРОЙСТВА, ЗАНИЖАЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ВЫПОЛНЕНЫ НА БАЗЕ ЭФФЕКТА ХОЛЛА. ПРОБЛЕМОЙ МОЖЕТ БЫТЬ КАК КОНСТРУКЦИЯ НЕКОТОРЫХ УМНЫХ ЭЛЕКТРОСЧЕТЧИКОВ, ТАК И БЫТОВЫЕ УСТРОЙСТВА С ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИМИ ФУНКЦИЯМИ.

же Нидерландах таких устройств сотни тысяч. По мнению исследователей, на сегодня некорректно работающих электросчетчиков в этой небольшой стране 750 000. В мире их может быть гораздо больше – многие миллионы.

Проблема с умными счетчиками коснулась и США, здесь потребители электроэнергии регулярно устраивают митинги с требованием запретить такие устройства. В 2011 году в суд США подала иск семья, которая обратила внимание на большие счета за электричество, приходившие ей в течение нескольких месяцев. Оказалось, эти счета завышены минимум на $500 в месяц. Судья принял иск и признал правоту истцов, постановив выплатить им $1400. Проблема была как раз в умном счетчике. Но кроме выплаты, больше ничего не было сделано – умные счетчики продолжают работать в домах, квартирах и офисах.

Проблемой, по словам некоторых пользователей умных счетчиков, является также открытость этих устройств внешнему миру. Например, компания, которая их установила, может без ведома пользователя провести перенастройку системы. В итоге счетчик будет вести мониторинг и анализ потребленной энергии уже по другой схеме, что приведет к значительному повышению счета за потребленное электричество.

В разных странах активисты сейчас борются за отмену инсталляции умных счетчиков и замену уже установленных на обычные дисковые устройства. Такие гаджеты не смогут удаленно взламывать злоумышленники, показания счетчиков внезапно не изменятся, если руководство энергокомпании решило больше заработать. Пока компании, поставляющие электричество домохозяйствам и предприятиям, сопротивляются, хотя, возможно, возмущенные пользователи добьются своего и вернут себе обычные счетчики без лишних функций. NB

В РАЗНЫХ СТРАНАХ АКТИВИСТЫ СЕЙЧАС БОРЮТСЯ ЗА ОТМЕНУ ИНСТАЛЛЯЦИИ УМНЫХ СЧЕТЧИКОВ И ЗАМЕНУ УЖЕ УСТАНОВЛЕННЫХ НА ОБЫЧНЫЕ ДИСКОВЫЕ УСТРОЙСТВА. ТАКИЕ ГАДЖЕТЫ НЕ СМОГУТ УДАЛЕННО ВЗЛАМЫВАТЬ ЗЛОУМЫШЛЕННИКИ, ПОКАЗАНИЯ СЧЕТЧИКОВ ВНЕЗАПНО НЕ ИЗМЕНЯТСЯ, ЕСЛИ РУКОВОДСТВО ЭНЕРГОКОМПАНИИ РЕШИЛО БОЛЬШЕ ЗАРАБОТАТЬ

КАЧЕСТВЕННЫЕ

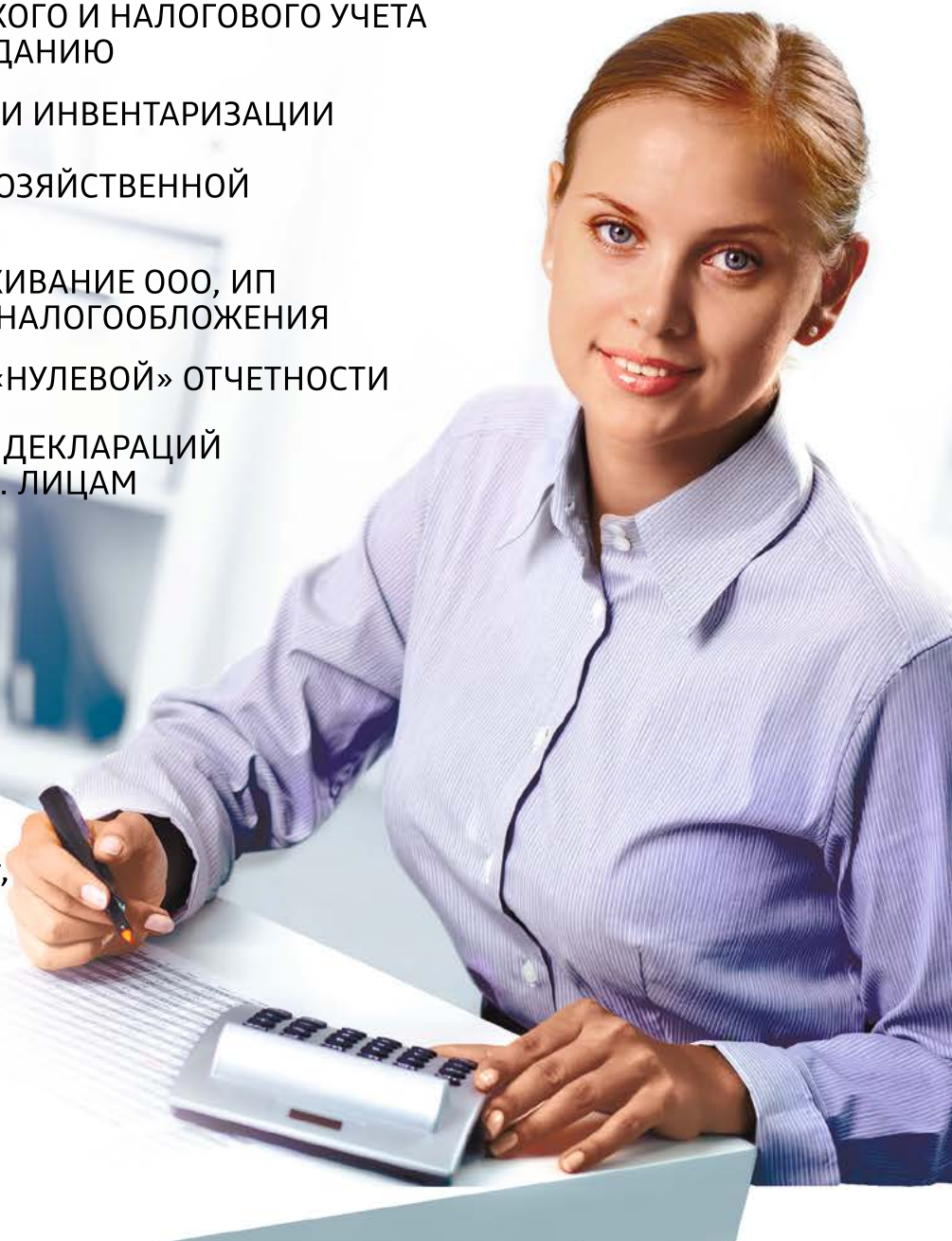
ЮРИДИЧЕСКИЕ, БУХГАЛТЕРСКИЕ, КАДРОВЫЕ УСЛУГИ

- шаг к успешному развитию бизнеса

Юман
научно-производственный центр

25 ЛЕТ
УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ

- РЕГИСТРАЦИЯ И ЛИКВИДАЦИЯ ООО, ИП
- ПРОВЕРКА БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ПО СПЕЦИАЛЬНОМУ ЗАДАНИЮ
- ПРОВЕДЕНИЕ РЕВИЗИИ И ИНВЕНТАРИЗАЦИИ
- АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
- КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ООО, ИП ПРИ ЛЮБЫХ РЕЖИМАХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
- ПОДГОТОВКА И СДАЧА «НУЛЕВОЙ» ОТЧЕТНОСТИ
- СОСТАВЛЕНИЕ И СДАЧА ДЕКЛАРАЦИЙ ПО ФОРМЕ 3-НДФЛ ФИЗ. ЛИЦАМ



ООО НПЦ «ЮМАН» г. Сургут,
ул. Кукуевицкого, д.10/2

(3462) **35-01-01**
(3462) **45-71-71**
uman@avize.ru

Бизнес, будь на СВЯЗИ

С недавнего времени «Ростелеком» обеспечивает жителей Уральского федерального округа качественной и функциональной мобильной связью нового поколения. На сегодня компания подключила свыше полумиллиона абонентов по всей России.

Мобильную связь «Ростелекома» можно подключить в пакете с услугами фиксированной связи, которая доступна для клиентов корпоративного и государственного сегментов любого масштаба и численности коллектива. Стать абонентами мобильной связи «Ростелекома» могут лица, которые уже пользуются как минимум одной из фиксированных услуг компании: интернетом, интерактивным ТВ, либо телефонией. «Ростелеком» предлагает корпоративным клиентам комплексные, индивидуально разработанные пакеты с гибкой системой скидок.

Для чего бизнесу надежная мобильная связь?

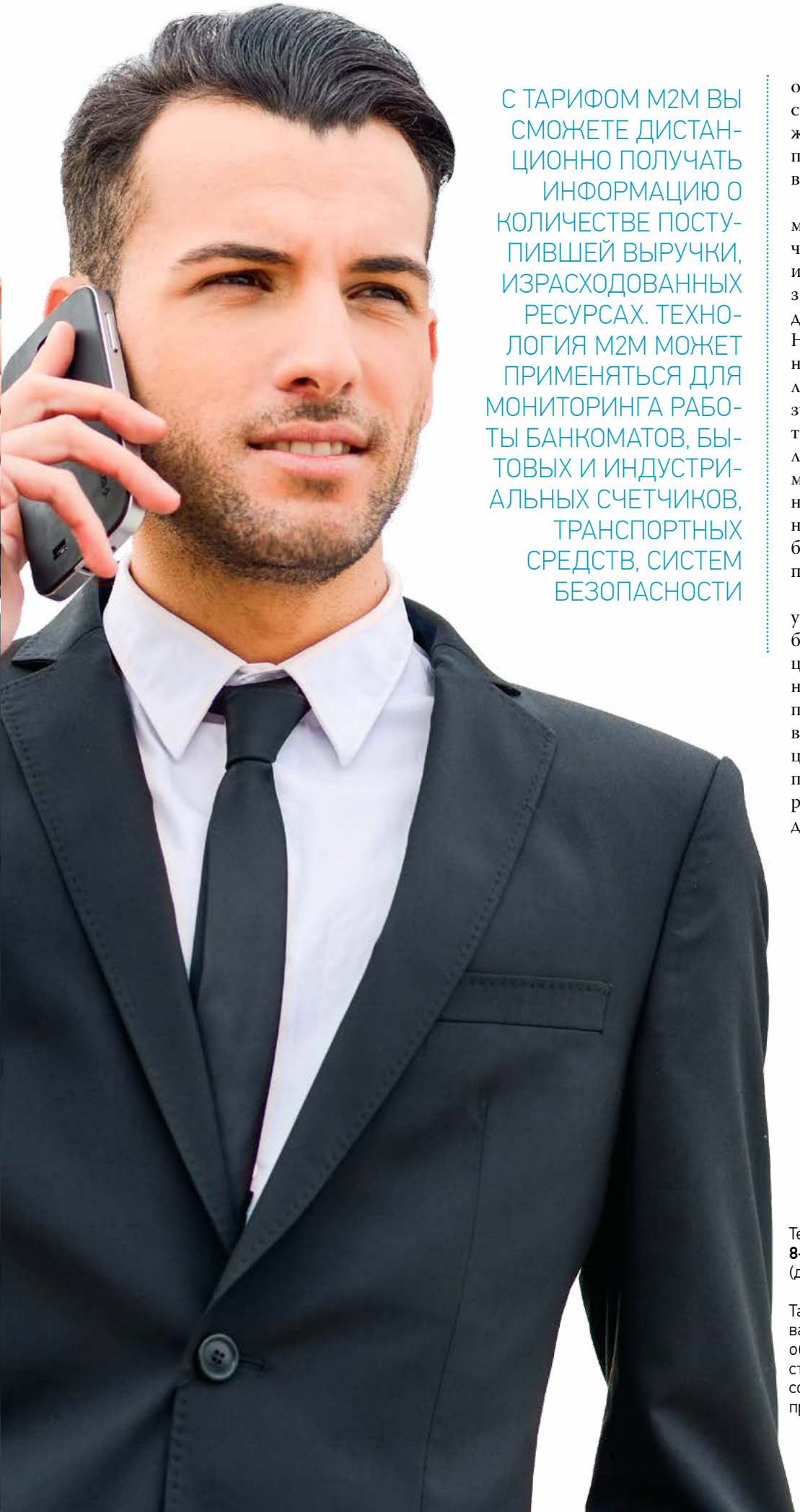
К примеру, предприниматели могут отслеживать работу датчиков, технические показатели, данные банкоматов или терминалов с помощью мобильной связи (услуга M2M). На основе этого сервиса может осуществляться и коммуникация с потребителем, оказание технической и сервисной поддержки.

– Если устройство клиента оснащено GPRS-передатчиком и оборудовано M2M SIM-картой «Ростелеком», он сможет дистанционно получать данные о его работе. Возьмем для примера торговый автомат. С тарифом M2M вы сможете дистанционно получать информацию о количестве поступившей выручки, израсходованных ресурсах. Технология M2M может применяться для мониторинга работы банкоматов, бытовых и индустриальных счетчиков, транспортных средств, систем безопасности, — т.е. везде, где нужен обмен данных между устройствами», – пояснили в компании.

Сотовая связь широко используется в рамках электронной коммерции и мобильной рекламы: с ее помощью можно легко организовывать рассылку оповещений и предоставлять информационные услуги, создавать мобильную справочную службу, в которой абонент будет запрашивать необходимую информацию.

Какие отличия и преимущества у мобильной связи «Ростелекома»?

Пользование мобильной связью «Ростелекома» - это прекрасная возможность бесплатного общения внутри сети, включая звонки между мобильными и фиксированными номерами. При подключении услуг от



С ТАРИФОМ M2M ВЫ СМОЖЕТЕ ДИСТАНЦИОННО ПОЛУЧАТЬ ИНФОРМАЦИЮ О КОЛИЧЕСТВЕ ПОСТУПИВШЕЙ ВЫРУЧКИ, ИЗРАСХОДОВАННЫХ РЕСУРСАХ. ТЕХНОЛОГИЯ M2M МОЖЕТ ПРИМЕНЯТЬСЯ ДЛЯ МОНИТОРИНГА РАБОТЫ БАНКОМАТОВ, БЫТОВЫХ И ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СЧЕТЧИКОВ, ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ, СИСТЕМ БЕЗОПАСНОСТИ

одного оператора клиент вместе с финансами экономит также свои силы и время, так как получает весь комплекс услуг в одном месте, в «одном окне».

К одному лицевому счету можно привязать неограниченное количество мобильных и стационарных номеров. Прозрачность затрат существует для каждого номера группы. Например, для каждого сотрудника можно установить свой лимит на количество используемых минут, количество интернет-трафика, финансовый лимит, возможность/невозможность использовать международную связь. В рамках установленного корпоративного бюджета (лимита) сотрудник пользуется услугами связи.

Уже сейчас клиентами по услуге «Мобильная связь для бизнеса» являются организации из разных сфер деятельности: нефтяные компании, представители ЖКХ, органы власти, бюджетные организации, индивидуальные предприниматели. И список корпоративных клиентов с каждым днем увеличивается.

Телефон горячей линии
8-800-200-3000
(для юридических лиц)

Также клиенты могут воспользоваться единым личным кабинетом, обратиться к специалистам «Ростелекома» через сайт **RT.RU** или социальные сети, прийти в центры продаж и обслуживания компании

«БЫСТРЫЕ ЛЮДИ» ДЕЙСТВУЮТ ГЛОБАЛЬНО

РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И ЛОББИСТЫ, СОТРУДНИЧАЮЩИЕ С ЗАПАДНЫМ БИЗНЕСОМ, С ПРОШЛОЙ ВЕСНЫ ОТМЕЧАЮТ КАЧЕСТВЕННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ МОТИВАЦИЙ ЕГО ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ.

На место основательных «чиновников от международного бизнеса», системных, мыслящих детально проработанными корпоративными процедурами, приходят молодые энергичные люди, ориентированные на прибыль любой ценой.

Они не интересуются долгосрочными перспективами и последствиями, в том числе собственных усилий; их не волнуют «общая картина» и мнение того или иного общества. Они нацелены на результат, понимаемый ими предельно конкретно: прибыльность осуществляемой ими в настоящее время операции. Всего остального для них не существует. Многие из нас были такими в 1990-е. Они соблюдают законы и корпоративные правила, но для них это не естественная среда обитания, как для прошлого поколения менеджеров, а лишь «барьер безопасности», отделяющий от уголовного преследования. Сфокусированность на решении простых и приближенных задач, полная отрешенность от всего остального, в том числе от казавшихся необходимыми прошлому поколению менеджеров «перспектив», качественно ускоряют их действия.

Поэтому наблюдающие стремительный выход таких менеджеров на авансцену коммерческой жизни назвали их «быстрые люди». Однако часто они побеждают своих конкурентов именно из-за несравнимо большей скорости принятия и реализации решений и значительно более широкого круга оперативных контактов: «быстрые люди» мыслят и действуют не только быстрее, но и глобальнее. Возможно, их приход связан с естественным обновлением: информационная революция продолжается и меняет все страты общества, и поколение социальных сетей с исполнительского уровня поднимается на ключевой.

В Европе этот процесс усиливается экспансией американского бизнеса. Если крупнейшие европейские корпорации, периодически попадая в жернова американской судебной системы, вынуждены, подобно Deutsche Bank, Credit Suisse Group, Credit Agricole, Volkswagen, выплачивать США огромные штрафы (похоже, как подтверждение лояльности, чтобы сохранить доступ на американский рынок), то крупные и средние часто переходят под американский контроль. Этот контроль далеко не всегда оформляется прямым переходом прав собственности; часто формальные владельцы остаются прежними, вот только руководителями, принимающими ключевые решения и обеспечивающими их исполнение, становятся американцы.

Предшественникам же позволяют «доживать» на исполнительских или в лучшем случае представительских постах, не обладающих реальным влиянием. Насколько можно судить, европейские фирмы, представляющие интерес для американских «партнеров», внезапно сталкиваются с хорошо организованными трудностями (связанными с ограничением доступа на американский рынок или с падением котировок акций). Когда эти трудности создают реальную угрозу существованию бизнеса, американские партнеры за гроши берут его под контроль – и проблемы волшебным образом исчезают, а наблюдатели получают еще один шанс глубокомысленно порассуждать о превосходстве американского менеджмента над европейским.

И на очередных рутинных переговорах или бизнес-конференциях поникшие европейские топ-менеджеры, от которых уже ничего не зависит, знакомят своих давних контрагентов с новыми, американскими боссами, «быстрыми людьми». Приход нового поколения руководителей корпораций изменит мир, и довольно быстро. Ведь сфокусированность на цели при игнорировании всей остальной реальности полезна лишь до тех пор, пока существуют силы, поддерживающие и развивающие среду, в которой развертывается указанная деятельность.

Бизнес традиционно развивался в лоне государств и привык, как к чему-то само собой разумеющемуся, что среда его функционирования поддерживается

ОНИ НАЦЕЛЕНЫ НА РЕЗУЛЬТАТ, ПОНИМАЕМЫЙ ИМИ ПРЕДЕЛЬНО КОНКРЕТНО: ПРИБЫЛЬНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЯЕМОЙ ИМИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ОПЕРАЦИИ. ВСЕГО ОСТАЛЬНОГО ДЛЯ НИХ НЕ СУЩЕСТВУЕТ. МНОГИЕ ИЗ НАС БЫЛИ ТАКИМИ В 1990-Е

и развивается государством для него на общественные деньги (в том числе, разумеется, и на уплачиваемые им налоги). Однако четверть века назад, с началом глобализации, бизнес вышел из рамок государств на всемирный простор, стал сильнее их и подчинил их своим интересам. В результате не только развивать, но и поддерживать инфраструктуру его деятельности стало некому, и даже Америка, как отмечали наши эмигранты еще в 1990-е, «поизносилась». Проблема с грехом пополам решается увеличением расходов общества на поддержание инфраструктуры и даже превращением ее элементов в новые «центры прибыли» для бизнеса (что усиливает бремя населения по ее поддержанию), однако приход «быстрых людей» способен резко ухудшить ситуацию.

Ведь не интересуясь ничем, кроме узко понимаемых коммерческих целей, и обладая качественно возросшей «пробивной мощью», они еще более уменьшат внимание, уделяемое западными обществами поддержанию и развитию

ЭФФЕКТИВНАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ НА ДОСТИЖЕНИИ ТЕКУЩИХ ЦЕЛЕЙ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ, ХАРАКТЕРНАЯ ДЛЯ «БЫСТРЫХ ЛЮДЕЙ», УНИЧТОЖАЕТ И ЕЕ (ПОДОБНО ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКЕ США, РАЗРУШАЮЩЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО), А С НЕЙ И САМУ СРЕДУ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

традиционной, весьма капиталоемкой инфраструктуры, – и она начнет приходить в упадок более быстрыми темпами. А ведь помимо материальной инфраструктуры – дорог, энергоснабжения, гидротехнических и иных сооружений – огромную роль играет инфраструктура правовая: законы, инструменты их поддержания и обычаи. Эффективная концентрация на достижении текущих целей любой ценой, характерная для «быстрых людей», уничтожает и ее (подобно внешней политике США, разрушающей международное право), а с ней и саму среду их деятельности.

Это представляется одним из проявлений ключевого противоречия современной эпохи – доминирования частных коммерческих интересов над общественными. И это в условиях, когда усложнение жизни сделало ее невозможной без поддержания и развития весьма сложной именно общественной инфраструктуры. Таким образом, приход «быстрых людей» на вершины международного бизнеса уже в ближайшие годы сам по себе, помимо остальных тенденций мирового развития, подорвет и частично разрушит традиционную деловую среду, повысит предпринимательские риски и сделает развитие еще менее предсказуемым, чем сейчас.

Для России это означает, прежде всего, обострение и ужесточение международной конкуренции. Как и многие другие общественные явления, приход «быстрых людей» проявился у нас раньше, чем в развитых странах Запада. Однако часть таких дельцов сдерживается косной бюрократической системой, и они растрачивают свою энергию и интеллект на заведомо бесплодное следование её всё более безумным правилам, а часть, пойдя на службу к глобальным спекулянтам и привластным либералам, стала орудием в лучшем случае конкурентов, а то и прямых осознанных врагов России.

Главная же проблема – в разрушении «быстрыми людьми» привычных инфраструктур традиционных коммерческой, дипломатической, культурной и даже интеллектуальной деятельности, к чему не готово ни российское государство, ни даже российское общество. Мы по инерции реагируем на уничтожение привычной международной и социальной среды как на нарушение естественных для нас правил, не сознавая, за редкими исключениями, что речь идет уже о создании «новой нормы», более жестокой и бесчеловечной, чем прежняя. Пока Россия противостоит ей стихийно и потому неэффективно. Наша задача – объединить энергию и эффективность «быстрых людей» с усилиями общества по созданию социальных инфраструктур, поддерживающих их деятельность и направляющих ее на пользу всему народу. Решив ее, мы получим невероятное, непредставимое сегодня конкурентное преимущество. Но для этого Россия должна – прежде всего – вернуть свое государство, в социально-экономической сфере обслуживающее враждебные ей интересы глобальных спекулянтов, на службу народу. NB

реклама

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.

Лучший корпоративный банк – 2017

по версии Global Banking & Finance Review

Банк Авангард в кратчайшие сроки открывает счета в российских рублях и иностранной валюте юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, резидентам и нерезидентам РФ в 75 городах России.

Овердрафт

Кредитование расчетного счета при недостаточности средств

Расчеты 24/7

Внутрибанковские платежи, контроль счетов, прием документов — круглосуточно

Зарплатный кредит

Целевая кредитная линия на выплату зарплаты

Наличные операции

Проведение наличных операций с Cash-Card в любом офисе/банкомате Банка

Как открыть расчетный счет

1. **Заполнить** заявление online
2. **Загрузить** необходимые документы
3. **Прийти в Банк** с оригиналами документов

0 ₽

За подключение и обслуживание интернет-банка плата не взимается

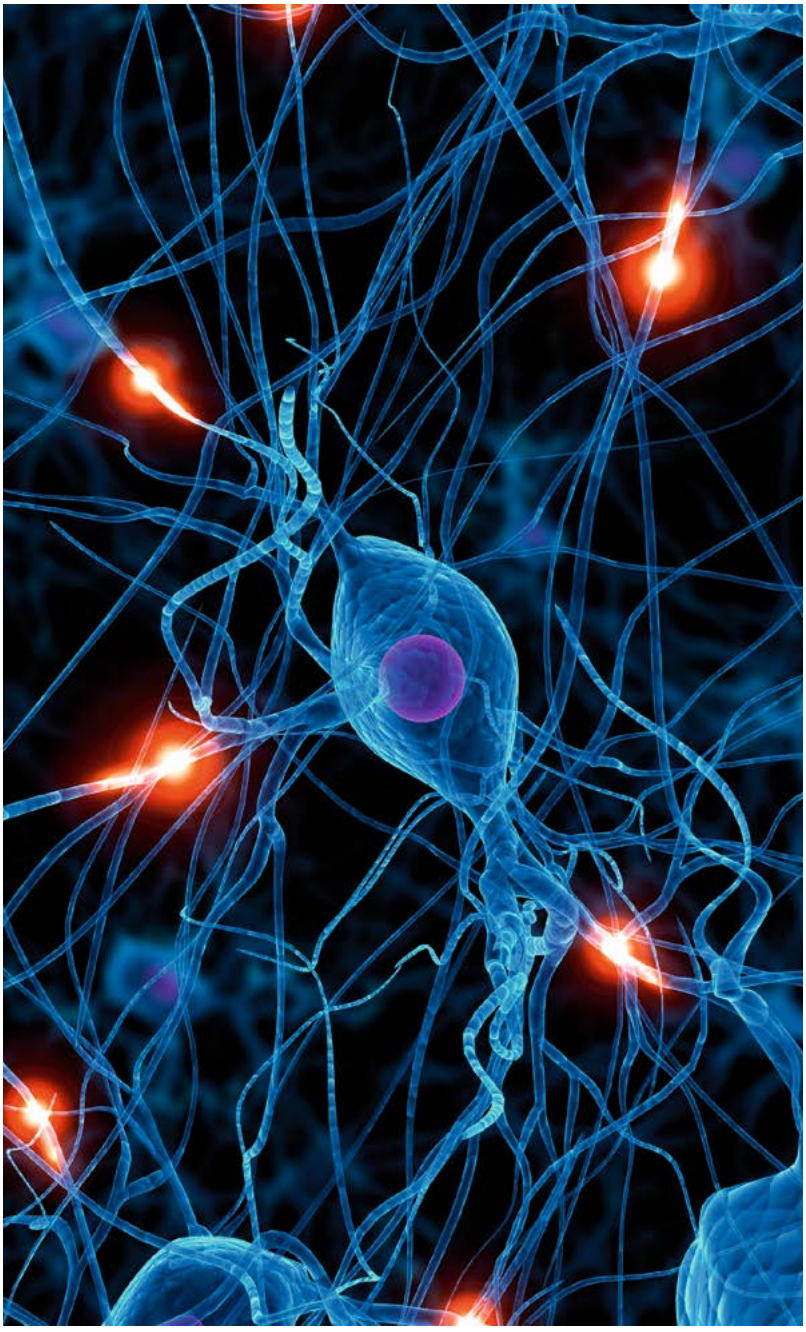
Лучший корпоративный банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью»
Лучший интернет-банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью»

БАНК АВАНГАРД

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

«НЕЙРОННЫЕ КРУЖЕВА» ИЛОНА МАСКА

Американский миллиардер Илон Маск (№ 80 в глобальном рейтинге миллиардеров по версии Forbes, состояние $13,9 млрд) подтвердил в интервью сайту Wait But Why свои планы развития технологии «нейронного кружева» с помощью компании Neuralink.



Он отметил, что возглавит эту компанию, заняв пост ее гендиректора. Таким образом, теперь предприниматель будет одновременно управлять производством электромобилей Tesla, космической SpaceX и разрабатывать нейроинтерфейсы Neuralink, для чего запустил новый стартап – компанию Neuralink Corp. Она займется разработкой технологии, позволяющей с помощью вживленных в мозг электродов считывать с него данные и записывать их на цифровые носители, пишет The Wall Street Journal.

Основатели Neuralink рассчитывают, что на первом этапе данный метод позволит лечить некоторые заболевания мозга, в том числе эпилепсию и паралич. Предполагается, что поначалу устройство будут использовать люди с серьезными травмами или патологиями мозга, включая инсульты, раковые образования, паралич и проблемы с памятью. Позже компания намерена создать нейроинтерфейсы, способные заменить человеческие языки в их нынешнем виде. Конечной целью технологии заявлено повышение эффективности человека – ускорение его взаимодействия с информацией, что «поможет человечеству избежать порабощения искусственным интеллектом». В своем Twitter Маск пообещал, что подробная статья о Neuralink выйдет в блоге Wait but Why.

ОТ ПАРКИНСОНА К «МАТРИЦЕ»

Компания Neuralink была зарегистрирована в штате Калифорния в июле 2016-го. В документах указано, что она занимается «исследованиями в сфере медицины». Один из членов команды основателей проекта, Макс Ходак, подтвердил WSJ существование стартапа и участие в нем Маска. По словам Ходака, в настоящее время проект находится на

ИЛОН МАСК

канадско-американский инженер, предприниматель, изобретатель и инвестор; миллиардер. Основатель компаний «SpaceX» и «X.com».

> ***В вашем разуме уже есть набор идей, которые ваш мозг пытается спрессовать в слова, используя невероятно скупые ресурсы с т.з. передачи данных, называемые «речь» или «печать». Язык — это результат того, что ваш мозг применил компрессионный алгоритм к мысли. И когда язык слушают, другой мозг совершает декомпрессию. Здесь очень большая потеря данных. Так что, совершая декомпрессию, вы одновременно пытаетесь смоделировать состояние разума другого человека… Если же у вас два интерфейса, вы можете обмениваться идеями, не ужимая их смысл***

начальной стадии, он назвал компанию эмбрионом. Домен Neuralink уже занят, но на сайте стоит заглушка с логотипом компании и почтой отдела кадров.

По данным источников WSJ, изначально Маск собирался финансировать Neuralink самостоятельно,

Neuralink планирует создавать мозговые импланты, которые помогут улучшить память, повысить когнитивные способности и повлиять на состояние пациентов с эпилепсией, депрессией и такими нейродегенеративными заболеваниями, как болезнь Альцгеймера и болезнь Паркинсона

в том числе на заемные средства под свои акции в других компаниях. Инвестировать в новый стартап также может фонд сооснователя PayPal Питера Тиля. WSJ отмечает, что если Маск действительно собирается руководить Neuralink в дополнение к Tesla и SpaceX, то это «поднимает вопрос о пропускной способности его мозга».

Как отмечает издание, Neuralink уже начала набирать в штат ведущих ученых в этой области – специалиста по гибким электродам Ванессу Толоса из Ливерморской национальной лаборатории; профессора Филипа Сабеса из Калифорнийского университета, изучающего, как мозг контролирует движение; и Тимоти Гарднера, профессора Бостонского университета, который известен тем, что имплантирует электроды в мозг вьюрков, чтобы изучать, как поют эти птицы.

На старте Neuralink планирует выпустить импланты для лечения заболеваний мозга – сейчас более примитивные технологии используются для лечения болезни Паркинсона. Если Neuralink удастся доказать безопасность и эффективность своей технологии на прикладных медицинских задачах, следующим шагом станут операции на мозге для улучшения когнитивных функций. В частности, Neuralink планирует создавать мозговые импланты, которые помогут улучшить память, повысить когнитивные способности и повлиять на состояние пациентов с эпилепсией, депрессией и такими нейродегенеративными заболеваниями, как болезнь Альцгеймера и болезнь Паркинсона.

СПРАВКА

КОНЦЕПЦИЮ «НЕЙРОННЫХ КРУЖЕВ», ОБОЗНАЧАЮЩУЮ БЕСПРОВОДНОЙ ИНТЕРФЕЙС МОЗГ–КОМПЬЮТЕР, ВПЕРВЫЕ ПРЕДЛОЖИЛ В СВОИХ РОМАНАХ ПИСАТЕЛЬ-ФУТУРОЛОГ ИЭН БЭНКС

В долгосрочной перспективе Маск рассчитывает на создание высокоскоростного нейроинтерфейса «нейронное кружево» (neural lace), который даст возможность пользователям напрямую подключаться к компьютеру без устройств ввода-вывода, по аналогии с технологией в кинотрилогии братьев Вачовски «Матрица». Первые необходимые технологии, по мнению Маска, появятся уже через 4–5 лет, однако говорить о прямом «подключении мозга к искусственному интеллекту» еще рано.

Маск анонсировал концепцию «нейронного кружева» летом 2016 года на конференции Vox Media. Бизнесмен тогда отметил, что технология приведет к симбиозу людей и машин и поможет людям избежать порабощения со стороны искусственного интеллекта. Позднее, выступая на Всемирном саммите в Дубае, Маск заявил, что без прямой связи с компьютером человек может стать бесполезным звеном в цепи «машина – искусственный интеллект». В январе 2017-го на фестивале стартапов StartmeupHK Маск пообещал представить нейронное кружево в ближайший месяц, но так и не сделал официальных заявлений.

ЕЩЕ ОДИН **ПРОЕКТ**

Концепцию «нейронных кружев», обозначающую беспроводной интерфейс мозг – компьютер, впервые предложил в своих романах писатель-футуролог Иэн Бэнкс. Принцип технологии нейроинтерфейсов сейчас успешно внедряется в медицине. В частности, эта технология позволяет с помощью экзоскелета управлять парализованными конечностями, бионическим протезом или передвигаться, используя аппарат нейромускульной стимуляции.

В 2015 году в журнале Nature Nanotechnology группа ученых-энтузиастов опубликовала результаты исследований по созданию интерфейса для связи компьютера с биологическими сетями. В ходе исследования лабораторным мышам ввели в кровь имплант, и с его помощью ученые могли отслеживать мозговую активность животных. В научном журнале Smithsonian magazine отмечалось, что интерес к проекту проявили военные ведомства. Позже стало известно, что минобороны США решило инвестировать $60 млн в технологию интерфейса, внедряемого в мозг. Об интересе к подобным проектам заявляли и в Facebook.

Одним из первых проектов по созданию имплантов для стимуляции головного мозга и улучшения памяти стал запущенный в прошлом году в Калифорнии стартап KerNEL.

Его основал бывший партнер Маска по PayPal Брайан Джонсон, который в 2013 году продал свою долю в платежной системе за $800 млн. Создатели компании не обещают управление машинами силой мысли – целевой аудиторией имплантов заявлены пожилые люди и пациенты, страдающие от болезни Альцгеймера. Научным руководителем стартапа Джонсона выступает биоинженер Теодор Бергер, который на протяжении двух десятилетий работал в сфере нейропротезирования.

Проект по созданию нейронных кружев станет для Маска очередной заявкой в обширном списке «технологий будущего», которые планирует внедрить бизнесмен. По оценкам Forbes, состояние Маска по итогам 2016 года оценивалось в $10,7 млрд, его ключевые инвестиции связаны с альтернативной электроэнергетикой и развитием коммерческих космических программ. После продажи своей доли в PayPal Маск получил $175 млн и основал аэрокосмическую корпорацию SpaceX для отправки коммерческих грузов в космос, то есть на МКС. Еще одним масштабным проектом бизнесмена стала компания по производству электромобилей Tesla Motors. Позже Маск выступил с идеей колонизации Марса, а также инициировал проект Hyperloop (гибридной транспортной системы из вакуумного поезда и состава на магнитной подушке).

СПРАВКА

ЭТА ТЕХНОЛОГИЯ ПОЗВОЛЯЕТ С ПОМОЩЬЮ ЭКЗОСКЕЛЕТА УПРАВЛЯТЬ ПАРАЛИЗОВАННЫМИ КОНЕЧНОСТЯМИ, БИОНИЧЕСКИМ ПРОТЕЗОМ ИЛИ ПЕРЕДВИГАТЬСЯ, ИСПОЛЬЗУЯ АППАРАТ НЕЙРОМУСКУЛЬНОЙ СТИМУЛЯЦИИ

Бизнесмен также разработал проект промышленных и бытовых систем аккумулирования и хранения энергии PowerWall, участвовал в создании компании SolarCity (специализация – солнечная энергетика), основал компанию по бурению тоннелей для спасения от транспортных пробок The Boring Company, запустил проект по разворачиванию глобальной сети доступа в Интернет с помощью 4 тыс. спутников, а также стал сопредседателем и спонсором НКО по исследованию искусственного интеллекта под названием OpenAI.

НЕ ПОНИМАЙТЕ **БУКВАЛЬНО**

Формулировку «загружать и скачивать мысли человека на компьютер и обратно» не следует понимать буквально, речь идет о том, что существующие нейротехнологии могут регистрировать электрические сигналы головного мозга, далее эти сигналы обрабатываются

и интерпретируются, поясняет координатор программ по «НейроНет» в Университете ИТМО Виталий Зубченко. «Проект Neuralink описан общими словами – над такими задачами последние десять лет работают многие исследовательские команды, и конкурентные преимущества Neuralink не совсем понятны. Тем не менее монетизировать прикладные решения подобных технологий, безусловно, можно – в первую очередь в медицине», – уверен представитель ИТМО.

В качестве примера эксперт приводит разработки австрийской компании G.tech и заявление Facebook о том, что компания всерьез занялась развитием нейрокомпьютерных технологий: в середине 2016-го Facebook даже создал для решения этой задачи специальное исследовательское подразделение и сформировал команду из ученых высокого уровня. «Если столь крупные корпорации выходят на данное поле, значит, они видят в этом коммерческий смысл», – отмечает Зубченко.

«Можно констатировать, что сейчас люди по-прежнему слишком мало знают о мозге, чтобы говорить об имплантации «нейронного кружева» в черепную коробку, – считает R&D-директор Центра речевых технологий Кирилл Левин. – Думаю, и сам Маск это понимает, и таким шагом лишь ускоряет исследования в этой области, не рассчитывая на практический результат в указанные сроки. Поэтому, поскольку проект больше исследовательский, быстрой его монетизации вряд ли стоит ожидать. Однако проблем с инвестициями у Илона, скорее всего, не будет, поскольку сейчас любой проект, который Маск берет под свое крыло, получает повышенный интерес со стороны инвесторов». NB

ДЕРЗКИЙ

И ХИЩНЫЙ КРОССОВЕР JAGUAR I-PACE

Публике представили новый электрический кроссовер Jaguar I-Pace. Сегодня каждая уважающая себя марка стремится выпустить свою «машину на батарейках». Новым электрическим представителем автомобильного мира и по совместительству младшим братом Tesla стал британский кроссовер Jaguar I-Pace, представленный в Лос-Анджелесе.

ВОЛЬФГАНГ **ЗИБАРТ**
Директор по техническому проектированию JAGUAR LAND ROVER

"ЭТО ДЕРЗКИЙ ЭЛЕКТРОМОБИЛЬ, РАЗРАБОТАННЫЙ С ЧИСТОГО ЛИСТА; МЫ РАЗРАБОТАЛИ НОВУЮ АРХИТЕКТУРУ И ВЫБРАЛИ ТОЛЬКО ЛУЧШИЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ. КОНЦЕПЦИЯ I-PACE ПОЛНОСТЬЮ ИСПОЛЬЗУЕТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ, ДОСТУПНЫЕ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ, ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ МАКСИМАЛЬНОГО КОМФОРТА ВОЖДЕНИЯ И ЭКСПЛУАТАЦИИ.

Концептуальный автомобиль с дерзкими ломаными линиями и минимумом оборудования был представлен публике на мероприятии в автосалоне Лос-Анджелеса, открывшемся специально для представителей СМИ. Производитель отмечает, что Jaguar I-Pace – почти серийный кроссовер, который встанет на конвейер уже в 2018 году и будет продаваться на большинстве мировых рынков.

В Jaguar I-Pace постарались раскрыть весь потенциал возможностей электромобиля и сделать его воплощением совершенства, подчеркивая это идеальными пропорциями, динамичной управляемостью, практичностью и надежностью. Экстерьер автомобиля соединил в себе привычные дизайнерские решения и яркие концептуальные «мазки», которые выделяют авто из общего потока «ягуаров». Среди новинок: обновленная форма светодиодных фар, большие колеса, резкий переход от багажника к бамперу и сенсорные ручки дверей. В целом, создатели

ПРОСТЫЕ ЦИФРЫ

Все ключевые моменты о I-PACE Concept

0–96 км/ч разгон за **4 секунды**

12" высокого разрешения интерактивный экран движения заменяет обычную приборную панель

400 л.с. суммарная мощность передних и задних электродвигателей

500+ километров за один заряд /запас хода на электротяге/ (EU NEDC)

4,680 мм Внутреннее пространство салона автомобиля достаточно эргономично вследствие использования электроприводов

НОЛЬ выбросы выхлопных газов

90 минут Время, затрачиваемое для достижения 80% зарядки аккумулятора при использовании постоянного тока 50 кВт

700 Нм крутящий момент при 100% производительности электродвигателей

530 л. грузового пространства в багажном отделении плюс дополнительное пространство в передней части укладки

23" Колесные диски Nighthawk серого цвета с глянцевыми черными вставками и красивым алмазным покрытием

90 кВт/ч Литиум-ионные батареи разработаны и созданы Jaguar Land Rover

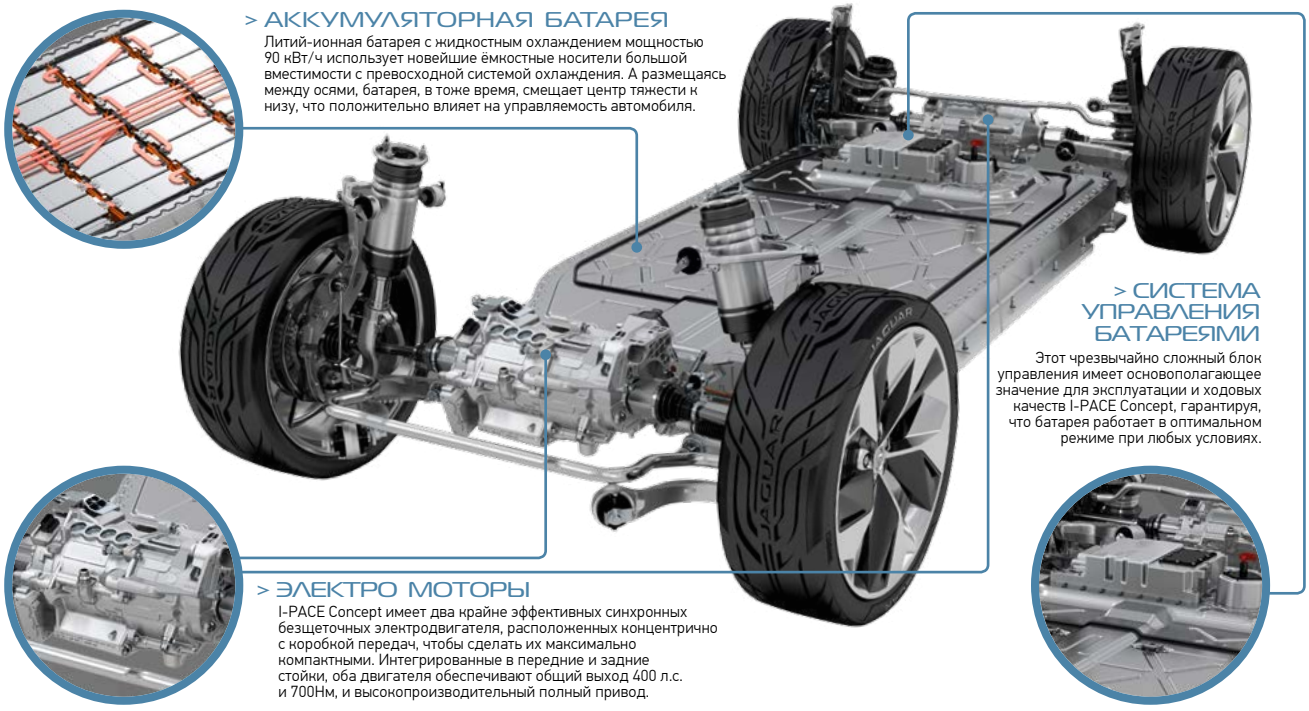
0.29 Cx коэффициент аэродинамического лобового сопротивления – благодаря оптимизированному дизайну задней части и таким деталям кузова, как скрытые дверные ручки

постарались придать автомобилю характерный аэродинамичный стиль, по профилю и лобовому стеклу напоминающий купе. Спортивный характер кроссоверу придает сочетание больших легкосплавных дисков, низкого капота и светодиодных фар. Однако производители уточнили, что перед зрителями дебютировал скорее концепт будущего автомобиля, поскольку многие решения технологического плана еще подвергнутся исправлению.

Внутри электрокара расположилась новая алюминиевая платформа с блоком аккумуляторов. Полный привод машине обеспечивают электромоторы, которые развивают по 200 сил

мощности каждый. По оценкам экспертов, автомобиль обещает быть динамичным, так как 400 сил для стандартного авто более чем достаточно. Новый кроссовер сможет разгоняться до «сотни» всего за 4 секунды, а запас хода от полной зарядки составит 500 км. 80% заряда от фирменного зарядного устройства можно будет возвратить за полтора часа.

По словам британцев, новый Jaguar I-Pace технологически нов, поскольку при его разработке во внимание не принимались ранее известные схемы, а платформа, двигатели и батареи созданы умами и руками местных университетов. С точки зрения удобства кроссовер демонстрирует впечатляющие объемы салона и багажника, которые позволят совершать длительные поездки и перевозки. Длина Jaguar I-Pace равна 4680 мм, ширина – 1890 мм, высота – 1560 мм, а размер колесной базы составляет 2990 мм. Объем багажника – 530 л, причем спереди также имеется грузовой отсек объемом 28 л. Салон Jaguar I-Pace оснащен оригинальными креслами и ровным полом, олицетворяя собой удобство и стиль, а также панорамным люком, который усиливает ощущение пространства внутри автомобиля. Всеми необходимыми функциями можно будет управлять через сенсорные панели на руле и с помощью сенсорных экранов для управления развлекательно-информационной системой.



В СЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО НОВЫЙ КРОССОВЕР ПОСТУПИТ УЖЕ К КОНЦУ 2017 ГОДА, А ЕГО ПРОДАЖИ БУДУТ НАЧАТЫ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 2018-ГО ПОВСЕМЕСТНО

Производитель заверяет, что в серийное производство новый кроссовер поступит уже к концу 2017 года, а его продажи будут начаты во второй половине 2018-го повсеместно. Одновременный старт продаж обещают и в Европе, и в России, и в США. Сейчас цена на Jaguar I-Pace не объявляется, но известно, что она будет на 10–15% выше, чем на Jaguar F-Pace, то есть начиная от 70 тысяч долларов.

Благодаря сочетанию технологий нового поколения и инновационных конструкций новая модель электрического кроссовера будет отличаться нулевым выбросов вредных веществ в атмосферу и подарит своему владельцу незабываемые впечатления от вождения. NB

СКИДКА
10%
ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА
EXPRESS ДОСТАВКА
документов и грузов
ЮМАН
ЛОГИСТИК
КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ПО ОТПРАВКЕ КОРРЕСПОНДЕНЦИИ, ДОКУМЕНТОВ, ГРУЗОВ
ГАРАНТИЯ ДОСТАВКИ В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ
тел.: (3462) 35-70-74, 96-22-74
УСЛУГИ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ ПО ОТПРАВКЕ ДОКУМЕНТОВ, ПИСЕМ, БАНДЕРОЛЕЙ, ПОСЫЛОК
ПО СУРГУТУ (СУРГУТСКОМУ РАЙОНУ И ГОРОДАМ РОССИИ)
E-mail: uman@avize.ru

РАЙ ДЛЯ СЛАДКОЕЖЕК

ОАО «Рот Фронт» – лидер российского рынка, один из крупнейших производителей. Годовой объем всех выпускаемых предприятием сладких изделий составляет более 50 тысяч тонн. Конфеты изготавливаются из различных конфетных масс: помадных, фруктовых, ореховых, сбивных, ликерных, грильяжных, пралиновых. Продукция старейшей московской кондитерской фабрики пользуется заслуженной популярностью у любителей сладостей.

ПЕРВОЙ БЫЛА КАРАМЕЛЬ

Согласно официальным справочным изданиям дореволюционной России шоколадно-кондитерская фабрика «Рот Фронт» начала выпуск продукции в 1826 году. Тогда мещанином Сергеем Леновым, проживающим в Мало-Болвановском переулке (сегодня это 2-й Новокузнецкий переулок) города Москвы, в Замоскворечье, рядом с церковью Спаса на Болванах (ныне – храм Спаса Преображения на Болвановке), была открыта домашняя кондитерская мастерская. Первой ее продукцией стала карамель – леденцами торговали на гуляньях, ярмарках и торгах.

В 1886 году кондитерская мастерская от основателя переходит к его внуку – Георгию Антипо-вичу Ленову и его жене Екатерине Сергеевне, также мещанам по социальному положению. Екатерина Сергеевна была человеком целе-устремленным, деловитым и напористым, разбиралась в ведении документации. Постепенно семья скупает ближние к мастерской владения, где возводит новые строения, оборудует фабрику машинами.

В 1895-м в мастерской трудятся 68 человек. Наряду с карамелью стали вырабатывать и конфеты, и кондитерская мастерская превращается в кондитерское производство, а продукция становится популярной и получает признание покупателей и купцов по всей России. Своего первого крупного коммерческого успеха Леновы добились в 1896 году. На Всероссийской художественно-промышленной выставке в Нижнем Новгороде продукция Торгового дома Леновых была отмечена медалью. В 1911-м, на выставке в Риме, семья кондитеров получила высшую награду – Gran Premio.

Революционные события 1917 года пошатнули положение кондитеров – хозяева фабрики продают ее Всероссийскому центральному союзу потребительских обществ. Теперь это кондитерская фабрика Центросоюза. На первой Всесоюзной сельскохозяйственной и кустарно-промышленной выставке в 1923 году в Москве фабрика Центросоюза была награждена дипломом 2-й степени «За хорошее качество народных сортов шоколада, карамели и мармелада».

В ЗНАК ПРОЛЕТАРСКОЙ СОЛИДАРНОСТИ

В августе 1931 года в Москве находился Эрнст Тельман – руководитель Коммунистической партии Германии, один из организаторов Союза красных фронтовиков (по-немецки – «Рот Фронт»). Деятельность Союза была направлена против Гитлера и нацистской партии. По приглашению директора фабрики Тельман посетил предприятие и рассказал рабочим о борьбе немецкого народа против фашизма. После этого события по просьбе коллектива, в знак пролетарской солидарности и поддержки немецких антифашистов, девизом которых были слова «рот фронт», фабрика № 7 треста «Моссельпром» получает это название. В 1938 году предприятие стало одним из крупнейших в Советском Союзе, ассортимент его продукции составил 176 наименований.

Во время Великой Отечественной войны, с 1941 по 1944 годы, работа фабрики была изменена. Здесь вырабатывали продукцию для фронта. Работники, оставшиеся на производстве, помогали приблизить победу: чинили пушки, участвовали в тушении зажигательных бомб, ухаживали за ранеными в госпиталях. Производство кондитерских изделий, за исключением шоколада, снижено почти в восемь раз. Здесь же производили необходимые для фронта пищевые концентраты, галеты, макароны, крупы и другие продукты. Оборудование карамельного цеха было эвакуировано в Казахстан, в город Алма-Ату.

БАТОНЧИКИ – В ЧЕСТЬ 50-ЛЕТИЯ СССР

С 1958-го начинается участие фабрики в различных специализированных отечественных и зарубежных выставках. Впервые на международной выставке в Брюсселе фабрика получает золотую медаль за высокое качество и художественное оформление конфет «Колос» и «Грильяж в шоколаде». В конфетном цехе устанавливается машина, способная формовать из массы пралине конфеты цилиндрической (в виде батончиков) или прямоугольной формы. Первая продукция получила название «Ореховые батончики». С 1959 года стали вырабатывать еще и батончики «Рот Фронт».

В 1960 году на фабрике был создан комплексно-механизированный цех по производству вафель с мощностью шесть тысяч тонн в год – самый крупный цех в стране и самый механизированный – в Европе. В 1967 году в шоколадном цехе предприятия устанавливаются автоматы для производства разнообразного по весу шоколада – от 18 до 300 г в одном изделии.

> С 1958 В КОНФЕТНОМ ЦЕХЕ УСТАНАВЛИВАЕТСЯ МАШИНА, СПОСОБНАЯ ФОРМОВАТЬ ИЗ МАССЫ ПРАЛИНЕ КОНФЕТЫ ЦИЛИНДРИЧЕСКОЙ (В ВИДЕ БАТОНЧИКОВ) ИЛИ ПРЯМОУГОЛЬНОЙ ФОРМЫ. ПЕРВАЯ ПРОДУКЦИЯ ПОЛУЧИЛА НАЗВАНИЕ «ОРЕХОВЫЕ БАТОНЧИКИ». С 1959 ГОДА СТАЛИ ВЫРАБАТЫВАТЬ ЕЩЕ И БАТОНЧИКИ «РОТ ФРОНТ».

В 1971-м произошло объединение московских кондитерских фабрик им. Марата и «Рот Фронт», так появился кондитерский комбинат «Рот Фронт». В 1972 году за достижение наивысших результатов в увеличении объема продукции и культуры производства московский кондитерский комбинат «Рот Фронт», единственное пищевое предприятие Советского Союза, был награжден юбилейным почетным знаком в честь 50-летия образования СССР. За успешное выполнение заданий девятого пятилетнего плана, высокое качество продукции и повышение эффективности производства в 1976-м комбинат «Рот Фронт» награжден орденом Ленина.

> К ОЛИМПИЙСКИМ ИГРАМ 1980 ГОДА СОЗДАЕТСЯ ЦЕХ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЖЕВАТЕЛЬНОЙ РЕЗИНКИ. ДО ЭТОГО ПОЛЮБИВШУЮСЯ МОЛОДЕЖИ ЖЕВАТЕЛЬНУЮ РЕЗИНКУ НЕ ВЫПУСКАЛО НИ ОДНО ПРЕДПРИЯТИЕ СССР.

ЗА ИЗОБИЛИЕ И ПРОЦВЕТАНИЕ РОССИИ

К Олимпийским играм 1980 года создается цех по производству жевательной резинки.

До этого полюбившуюся молодежи жевательную резинку не выпускало ни одно предприятие СССР. К Олимпиаде-80 предприятие начало производить различные виды продукции с символикой Игр. С 1985-го по 1990-й проводится полная реконструкция цехов с установкой самого современного оборудования, с высокой механизацией всех процессов производства.

Начало 1990-х было сложным для коллектива комбината «Рот Фронт». В апреле 1992 года было зарегистрировано АОЗТ «Рот Фронт». В 1997-м предприятие реорганизуется в Открытое акционерное общество – ОАО «Рот Фронт».

В 2001-м предприятие удостаивается сразу двух наград – высшей общественной награды Российской Федерации в сфере производства продовольствия за изобилие и процветание России в номинации «Сохранение традиций российского продукта» и «Золотой Олимп».

ВСЕМИ ЛЮБИМЫЕ

В 2002 году на базе кондитерских активов финансово-промышленной группы «Гута» создается холдинг «Объединенные кондитеры». К этому времени мировые производители кондитерских изделий серьезно закрепились на кондитерском рынке России. В стране совсем не осталось крупных независимых производителей, кроме фабрик «Рот Фронт», «Красный Октябрь» и «Кондитерского концерна «Бабаевский». Фабрика «Рот Фронт» вошла в холдинг вместе с другими кондитерскими фабриками, в числе которых «Красный Октябрь» и «Кондитерский концерн «Бабаевский».

В 2005-м ОАО «Рот Фронт» награждается дипломом победителя Всероссийского конкурса «Лучшие российские предприятия» в номинации «За высокую финансовую эффективность».

Визитной карточкой предприятия по-прежнему остаются известные торговые марки, такие, как «Осенний вальс», «Птичье молоко», «Москвичка». Широко известны и популярны фирменные кондитерские изделия фабрики: батончики «Рот Фронт», «Грильяж в шоколаде», «Золотая нива», «Трюфели Экстра», «Коровка», «Осенний вальс», «Вечерний звон». Уникальными являются наборы конфет «Москва» и «Кремлевские». Всеми любима карамель «Москворецкая», «Лимончики» и многие другие торговой марки «Рот Фронт».

СОХРАНЯЯ ТРАДИЦИИ КОНДИТЕРСКОГО ДЕЛА

Сегодня «Рот Фронт» – это перспективное развивающееся предприятие, которое, сохранив традиции кондитерского дела, постоянно совершенствует технологии производства и поддерживает высокое качество продукции. Конфеты, шоколад, карамель, вафли, халва, печенье и готовые завтраки пользуются заслуженной популярностью у россиян. Некоторые бренды, разработанные и запущенные в производство еще в 50–60-х годах, популярны и любимы по сей день, кондитерские изделия поставляются во многие страны.

В цехах предприятия изготавливается более 200 наименований сладких изделий. Ассортимент карамели, конфет, шоколада, вафель, драже и халвы постоянно пополняется новинками. Кондитеры предприятия не перестают удивлять потребителей оригинальными сладостями. Так, шоколадное производство – это более 30 наименований шоколада с различными добавками: орехи, изюм, кофе. Наибольшей популярностью пользуются такие марки, как Eco Botanica, «Люкс». Особой гордостью фабрики является производство халвы, обладающей уникальной биологической ценностью и прекрасными вкусовыми качествами.

Продукция предприятия регулярно принимает участие в российских и международных кондитерских конкурсах. Высокое качество изделий подтверждено медалями, призами и дипломами отечественных и зарубежных выставок. Руководство предприятия и холдинга уделяет большое внимание социальным программам и заботе о своих сотрудниках. У фабрики есть собственная медицинская часть, библиотека, детский сад и летний лагерь. К Новому году, 8 Марта и Дню пищевой промышленности сотрудники предприятия получают сладкие подарки. На фабрике ведется активная работа с ветеранами производства: им выделяется материальная помощь, организуются концерты и вечера встреч. NB

Золотая карта

Ценителей легкого пара, отличных веников
и прекрасного отдыха, Сургут приглашает
в Банный Клуб «Царская Купель»

* * *

Здесь царит атмосфера нетронутой цивилизацией
тишины и уюта, где бережно хранятся старинные обычаи,
в которых заключается мудрость наших предков.
В шикарных залах, стилизованных под разные времена
и страны есть все для хорошего отдыха и отличного
настроения.

Парение для господ

Ресторан

Караоке

Spa-Rosactive

Хаммам

Купели с добавками

Настольные игры

Массаж и Spa массаж

Диджей сауна

В Царской купели каждый Зал уникален. Не покидая пределов нашего замечательного города Сургут, вы сможете оценить старинные традиции бани пяти народов мира, посетить сауны и познать таинство полного очищения души и тела. Переступив через порог Банного Клуба «Царская Купель», можно очутиться на Боярском пире или на вечеринке в стиле 30 годов в Чикаго, попасть на чайную церемонию Японии или отведать тропических фруктов на островах Гавайи, попробовать Турецкий кальян с самым изысканным табаком и вкусом. Испокон веков баня являлась величайшей целительной силой, способной излечить недуги больных и вернуть бодрость здоровым.

Сургут, ул.Геологическая, 26,
ТЦ «ГЕРА» (цокольный этаж).

Тел.: (3462) 371-371, 94-95-96

Бронирование на сайте
www.kupel86.ru

МЕЧТА В ЧИСТОМ ВИДЕ

ЧТО ТАКОЕ КАРАВАНИНГ И ДЖАЙЛОО-ТУРИЗМ, ГДЕ СТАТЬ ФЕРМЕРОМ НА НЕДЕЛЮ ИЛИ КИНОЗВЕЗДОЙ НА ЧАС И УЛЕТЕТЬ НА МАРС.

NB представляет спецпроект о приключениях и необычных видах путешествий, бесконечно далеких от пакетного туризма. Выбирайте, что вам ближе, или предлагайте свои варианты!

Сельский туризм

Сельский туризм, «зеленый», или агротуризм, – новое явление в отечественной туристической индустрии. В других странах такой необычный вид отдыха уже давно пользуется большой популярностью, особенно среди жителей мегаполисов: 35–40 % европейцев предпочитают отдыхать не на известных курортах, а в сельской местности.

Сельский туризм возвращает к основам. Вместо будильника – петухи, вместо кофемашины в офисе – корова, которую нужно доить, а вместо «пластмассовых» овощей из супермаркета – свежие продукты с грядки. Можете устроить сельский тур сами, найти местного гида или довериться агентствам, которые специализируются на агротуризме. Некоторые компании фокусируются на отдельных регионах, некоторые организуют приключения на любой вкус во всех уголках света.

В agriturismo.net знают всё о фермерских хозяйствах Тосканы для поклонников верховой езды, а американская Agrotours готова на всё: от «увезите меня туда, где нет небоскребов и машин, я отключу телефон и буду ухаживать за цветами» до «хочу знать, как устроены мясные фермы в Австралии». Слоган индийской Agri Tourism гласит: «Чтобы измениться, нужно вернуться к корням». И действительно, Индия едва ли не лучшая страна в мире для тех, кто хочет вернуться к самым истокам. А в Израиле развитием агротуризма занимается аж министерство сельского хозяйства, на его сайте собраны 16 идей приключений – от рыбной ловли до пчеловодства.

Джайлоо-туризм

С киргизского «жайлоо» переводится как «горное пастбище». Джайлоо-туристы путешествуют по нетронутым уголкам планеты – горам и степям Азии, лесам Сибири и Северной Америки, джунглям Амазонки и заповедникам Африки, – чтобы забыть на время о благах цивилизации. Начать можно с родины этого вида туризма – Киргизии, только не выбирайте экстремальные маршруты, если у вас нет опыта походов в горы. Безопаснее найти местного проводника, который верной дорогой приведет вас к высокогорным пастбищам между озерами Иссык-Куль и Сон-Куль. Лучшее время для путешествия – с мая по сентябрь, хотя теплая одежда пригодится там даже летом.

Жизнь в путешествии

Джайлоо-туризм можно совместить с этническим – остаться на ночь в пастушьей юрте в монгольской степи, поселиться в тростниковой хижине в глухой индонезийской деревеньке или погостить у добродушного племени барабайг на севере Танзании. Путешественник, «принятый в семью», живет повседневной жизнью коренного населения, следует местным традициям и ритуалам и перенимает умения, например, пасти скот, мастерить глиняную посуду или добывать огонь не из зажигалки.

Кинотуризм

Кинотуристы жаждут хоть ненадолго стать персонажами любимого фильма, и тут есть два способа. Можно отправиться по следам Шерлока Холмса в Великобритании или арендовать красный Chevrolet Impala и прокатиться в желтых очках по маршруту героев «Страха и ненависти в Лас-Вегасе». А можно оказаться прямо в декорациях любимого кино. Например, исследовать каждый уголок толкиеновского Средиземья в Новой Зеландии, увидеть инопланетные пейзажи «Звездных войн» в тунисских Татавине, Матмате и Таузаре. А поклонники Вуди Аллена могут устроить целый «лестничный тур» по Европе и посидеть сначала на той самой лестнице у церкви Сент-Этьен-дю-Мон, откуда герой «Полуночи в Париже» переносился в 1920-е, а потом на Испанской лестнице из «Римских приключений».

Города, рестораны, набережные и местные магазины – порой все они играют в кино не менее важную роль, чем именитые актеры. Такие места создают особую атмосферу каждого конкретного фильма. Места, в которых происходит действие фильма, передают характер и настроение героев. Заядлые киноманы просматривают любимые фильмы по двадцать раз подряд, пытаясь угадать, в какое кафе зашел главный герой, по какой трассе угонял от погони, в каком отеле поселился и действительно ли там наутро подают ту самую булочку с корицей, которую заказала его спутница. В общем, мы решили проверить.

Фестивальный туризм

Меломаны практикуют другой вид туризма – фестивальный. Причем в Европе за один отпуск можно побывать сразу на нескольких концертах. Многие фестивали идут по три дня, поэтому вблизи сцены обустраивают кемпинги и стоянки для трейлеров. Среди культовых музыкальных событий – испанская Primavera (конец мая – начало июня), британский Гластонбери (конец июня) и венгерский Sziget в августе. Подобрать фестиваль по душе можно на сайте Festicket. В какой-то степени к фестивальному туризму можно отнести и поездки на грандиозные события вроде бразильского или венецианского карнавалов, энсьерро в Памплоне, Октоберфеста или эдинбургского фестиваля Fringe.

Гастрономический туризм

Кулинарные курсы и этнические рестораны есть везде, но знакомиться с рецептами национальных кухонь интереснее на их родине. Возможно, дело тут в обстановке и восприятии, но, как ни крути, а карри массаман вкуснее в Краби, а хинкали – в Казбеги. Да и за рецептом правильной пиццы стоит съездить на юг Италии и попытаться упросить владельцев семейных ресторанчиков устроить мастер-класс (правда, без базового итальянского в этом случае не обойтись).

Кинотуристы жаждут хоть ненадолго стать персонажами любимого фильма

Например, исследовать каждый уголок толкиеновского Средиземья в Новой Зеландии, увидеть инопланетные пейзажи «Звездных войн» в тунисских Татавине, Матмате и Таузареодин

Меломаны практикуют другой вид туризма – фестивальный.

Среди культовых музыкальных событий – испанская Primavera (конец мая – начало июня), британский Гластонбери (конец июня) и венгерский Sziget в августе.

Знакомиться с рецептами национальных кухонь интереснее на их родине.

А чтобы научиться разбираться в чае, отправляйтесь в китайские провинции Фуцзянь, Юньнань или в трекинг по Сычуани.

Экотуризм может быть весьма экстремальным.

Как правило, отелем экотуристам служит хижина в национальном заповеднике, а соседями – дикие звери.

Путешествие по Франции стоит разнообразить знакомством с сырами и винами. «Сырными» регионами считаются родина камамбера Нормандия и Бургундия, где был создан любимый сыр Наполеона – эпуас. Идеальную пару мягким ароматным сырам составят вина Бургундии, Бордо и Шампани. А чтобы научиться разбираться в чае, отправляйтесь в китайскую провинцию Фуцзянь, знаменитую своими улунами и красными чаями, на родину пуэра Юньнань или в трекинг по Сычуани с ее зелеными и желтыми чаями.

Экологический туризм

Приверженцы этого вида туризма духовно обогащаются от общения с природой наедине. Как правило, отелем экотуристам служит хижина в национальном заповеднике, а соседями – дикие звери. Цель – созерцать с безопасного расстояния и не навредить. Есть даже международное сообщество экологических туристов, которые стремятся во время отдыха приносить пользу окружающей среде.

Впрочем, экотуризм может быть весьма экстремальным. Взять хотя бы так называемые «акульи туры», когда вас в специальной клетке погружают в море, где хищники уже плотоядно скалятся во все три ряда зубов – развлечение не для слабонервных!

Караванами называют дома на колесах.

Караванинг – один из самых популярных видов автомобильного туризма для жителей Европы и США, где хорошо развита система кемпингов.

Караванинг

Караванами называют дома на колесах, и в них очень удобно быть домоседом и путешественником одновременно. Такой способ организации жизни придумали американские переселенцы в 1930-х. Переезжая с места на место, они возили с собой складную мебель и домашнюю утварь в крытых повозках. Постепенно появились специальные кемпинги для караванеров – вроде небольших коммун. И до сих пор в США и Европе немало тех, кто не променяет трейлер на обычную квартиру или дом.

Караванинг – один из самых популярных видов автомобильного туризма для жителей Европы и США, где хорошо развита система кемпингов. Некоторые туристы, путешествующие таким способом, традиционно отмечают свой праздник 24 сентября, в День караванера. В России День караванера имеет более узконаправленную целевую аудиторию без жёсткой привязки к определенной дате и отмечается в начале летнего сезона путешествий.

Если вы легки на подъем и всегда мечтали пуститься в автомобильное путешествие без остановок в отелях, это то, что вам нужно. Такой тип туризма хорош еще и тем, что дает полную независимость от расписания движения транспорта, а с собой можно захватить всё необходимое, включая велосипеды, доски для серфинга или горные лыжи.

Духовный туризм

Цель духовного туризма – не столько сменить обстановку, сколько изменить себя. Две основные разновидности религиозного туризма – паломнический и религиозный экскурсионно-познавательной направленности. Это аскетичный вид путешествий для тех, кто хочет обрести внутреннюю гармонию и привести мысли в порядок. Такие туристы едут в страны с мягким климатом – как правило, в Индию, Таиланд или Индонезию, – чтобы в умиротворяющей обстановке заниматься йогой и духовными практиками.

Индустриальный туризм

Кто в детстве не забирался в полусгоревшие дома и на пустующие стройки! Воскресить те трепетные чувства призван urbex (от urban exploration) – вид туризма, основанный на городских исследованиях. Индустриальные туристы – это диггеры, которые изучают метро и подземные коммуникации, руферы, которые гуляют по крышам, и сталкеры, которые проникают на заброшенные объекты, причем не только промышленные. Например, сталкером можно отправиться в город-призрак Кадыкчан в Магаданской области или в прообраз Сайлент Хилла – городок Сентрейлия в Пенсильвании, где подземный пожар пылает уже более полувека.

Свое туристическое движение есть и у тех, кто интересуется объектами религии, утратившими сакральное значение: постпаломники находят и исследуют забытые храмы. Отдельный подвид индустриального туризма – атомный. Поклонники атомной эры ездят в Хиросиму и Нагасаки, на Чернобыльскую АЭС, в покинутую Припять и потихоньку начинают проникать в префектуру Фукусима.

Мрачный туризм

Его также называют «темным», «черным», или дарк-туризмом. Смысл – в путешествиях по местам, связанным со смертью, разрушениями, мистикой и трагедиями. «Мрачные туристы» получают впечатления, гуляя по кладбищам и полям сражений, их привлекает всё зловещее и сверхъестественное.

Среди достопримечательностей дарк-туризма – бывший лагерь смерти в Освенциме в 60 км от Кракова, французский город-призрак Орадур-сюр-Глан, уничтоженный в годы Второй мировой войны, место массовых казней Чоэнг Эк и другие Поля смерти в Камбодже. В США популярны экскурсии в тюрьму Алькатрас, где сидел Аль Капоне. А в Румынии «темные туристы» бродят по руинам крепости Поенари: историки считают ее, а не Бран, настоящим замком Дракулы.

Бэкпэкер-туризм

Цель бэкпэкинга – максимально экономное путешествие. Опознать бэкпэкера можно издалека по рюкзаку за спиной (а часто еще и на груди) и путеводителю Lonely Planet в руках. Бэкпэкеры ездят автостопом или на общественном транспорте, а ночуют в хостелах, палатках или друг у друга – для этого есть специальные сервисы, вроде коучсёрфинга. В развитых странах для такого туризма отведено традиционное время – gap year, «выпадающий год» между окончанием учебы и началом карьеры. Но стать бэкпэкером никогда не поздно: рюкзак за плечи – и вперед!

Бэкпэкеры ездят автостопом
Цель бэкпэкинга – максимально экономное путешествие.

Космический туризм

В противоположность бэкпэкингу путешествия в космос – самый дорогой вид туризма, под стать названию стоит он просто космических денег. Первый в мире космический турист Деннис Тито в 2001 году заплатил за полет на МКС 20 млн долларов. Теперь госмонополии на космос в прошлом, частные компании строят свои космодромы и космолеты, а некоторые уже продают билеты на будущие суборбитальные полеты. Virgin предлагает 2,5 часа в космосе за $250 000, XCOR Aerospace – за $95 000.

SpaceX отправит пилотируемую ракету с двумя космическими туристами вокруг Луны в 2018-м. Об этом объявил CEO компании Илон Маск 27 февраля. Это первый полет в глубокий космос за 45 лет, указано в пресс-релизе компании, этот полет «будет быстрее и дальше» всех предыдущих. Еще одно любопытное начинание – проект Mars One, участники которого могут бесплатно отправиться на Марс без обратного билета, чтобы основать первое марсианское поселение. Первый экипаж из четырех человек полетит на Марс уже в 2024 году, далее рейсы станут регулярными – раз в два года. NB

Индустриальные туристы –
это диггеры и сталкеры, проникающие на заброшенные объекты, и руферы, которые гуляют по крышам.

Мрачные туристы
получают впечатления, гуляя по кладбищам и полям сражений, их привлекает всё зловещее.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ДЕРЕВНЯ

ВЭНТ КОРТ

ТАЕЖНЫЙ РАЙ ВМЕСТО ПРОМЗОНЫ

Текст и фото
Татьяна Раздрокова

Туризм. В экономике Югры он считается сегодня одним из приоритетных и перспективных направлений развития. Именно поэтому субъекты предпринимательства, действующие в этой сфере, могут получать ощутимую поддержку – в том числе и финансовую.

Окружная государственная программа «Развитие культуры и туризма в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2016-2020 годы» предусматривает предоставление грантов субъектам малого и среднего предпринимательства, оказывающим услуги в сфере туризма и способствующих развитию внутреннего, въездного, в том числе этнографического туризма. Ежегодный объем финансирования – 15 870,0 тыс. руб.

Этот вид государственной поддержки осуществляется в Югре на конкурсной основе с 2010 года. Благодаря такой помощи к услугам туристов в округе появилось и заработало более двадцати домов различной степени благоустроенности, пять бань, четыре пункта общественного питания, хозяйственные постройки – сараи, лабазы, навесы, хантыйские печи, корали (загоны для оленей), – две беседки, пять мобильных чумов, безбарьерная среда в зеленой зоне отеля «Cronwell Resort Югорская долина», экологические тропы и другие объекты.

В числе этих объектов есть целая национальная деревня. Она появилась в прошлом году в Ханты-Мансийске, на островке между Иртышом и протокой Малой Неулевой, и продолжает обустраиваться. «Вэнт корт» (в переводе с хантыйского языка означает «большая деревня») – место для отдыха, досуга и активного времяпрепровождения. Выглядит оно как хантыйское подворье с традиционными домами, хозяйственными пос-тройками, предметами традиционных промыслов и ремёсел, бытовой утварью коренных народов Севера. Но в отличие от большинства других объектов этнотуризма, расположено в черте города: минут за пять можно добраться до него пешком от гостиницы «Олимпийская» и за полчаса – от центра города, на автомобиле – еще быстрее.

Национальная деревня уже сегодня способна круглогодично принимать группы посетителей на краткосрочные туристические программы. Зайдя на ее территорию, посетители могут забыть о городской суете и погрузиться в приближенные к реальной жизни условия жизни и быта коренных народов Севера. Здесь можно примерить традиционную одежду народов ханты, поучиться вести хозяйство согласно традиционному укладу, порыбачить, поохотиться, собственноручно приготовить блюдо национальной кухни, принять участие в традиционных спортивных состязаниях, услышать песни, легенды и сказки.

В 2014 году, когда идея только начинала реализоваться, этот проект был поддержан конкурсной комиссией по предоставлению грантов и получил финансовую поддержку из окружного бюджета на сумму 3 млн. рублей. Хотя из собственных средств вложить пришлось гораздо больше, рассказывает основатель национальной деревни «Вэнт корт», глава национальной родовой общины «Колмодай» и президент НКО «Союз общин коренных малочисленных народов Севера» Олег Шатин:

– Я всегда хотел создать для людей такое место, где они могли бы отдохнуть телом и душой, прикоснуться к природе, познакомиться с народными традициями. Удобным показался этот участок на 18 километре Иртыша (километры считаются от места слияния с другой рекой). Мы рыбачили в этом районе, а теперь еще и туристический объект создали. Он ранее был в аренде у промышленной компании, но практически не использовался. И когда срок той аренды закончился, я подал заявку в администрацию Ханты-Мансийска, и её удовлетворили. Здесь побывала комиссия, руководители, эксперты, глава

ОЛЕГ
ШАТИН
Основатель национальной деревни «Вэнт корт»

ЦИТАТА

«Я всегда хотел создать для людей такое место, где они могли бы отдохнуть телом и душой, прикоснуться к природе, познакомиться с народными традициями.

ДОСЬЕ

Родился в 1957 году в с. Катравож Приуральского района Тюменской области (ныне территория ЯНАО). Окончил Тобольский зооветеринарный техникум по специальности «Зоотехник» в 1978 году и Тюменский сельскохозяйственный институт по специальности «Зооинженер» в 1986 году. Трудовую деятельность начал в Цингалинском совхозе (Ханты-Мансийский р-н) руководителем молочно-товарной фермы и зоотехником, в дальнейшем трудился также в агропромышленном комплексе. Предприниматель и общественный деятель, директор национально-родовой общины «Колмодай», президент Союза общин коренных малочисленных народов Севера ХМАО - Югры.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ДЕРЕВНЯ УЖЕ СЕГОДНЯ СПОСОБНА КРУГЛОГОДИЧНО ПРИНИМАТЬ ГРУППЫ ПОСЕТИТЕЛЕЙ НА КРАТКОСРОЧНЫЕ ТУРИСТИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ. ЗАЙДЯ НА ЕЕ ТЕРРИТОРИЮ, ПОСЕТИТЕЛИ МОГУТ ЗАБЫТЬ О ГОРОДСКОЙ СУЕТЕ И ПОГРУЗИТЬСЯ В ПРИБЛИЖЕННЫЕ К РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ УСЛОВИЯ ЖИЗНИ И БЫТА КОРЕННЫХ НАРОДОВ СЕВЕРА.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ДЕРЕВНЯ

администрации Максим Рябшин и главный федеральный инспектор Дмитрий Кузьменко приходили на территорию ознакомиться с нашими планами. Участок был так захламлен – не всем верилось, что можно «поднять» такой проект. Когда начались работы, только на очистку берега и завоз грунта ушло до 4 миллионов.

Через год был получен еще один грант по той же программе – на 3,5 млн рублей. Он пошел на строительство Дома богатыря – здания, которое гости видят первым, входя в ворота деревни. В нем можно проводить мероприятия, совещания, спортивные занятия и состязания, уже состоялось несколько детских праздников, и будущие молодожены планируют здесь свои свадьбы. Дом богатыря – весь из дерева, снаружи и внутри. Известный ханты-мансийский мастер Александр Резанов создал там уникальный интерьер с югорским колоритом.

Всего на реализацию проекта, кроме средств окружных грантов, ушло 8 млн рублей из собственных, заемных, кредитных средств. Но я так хотел построить деревню, что даже без грантов сделал бы это – просто ушло бы больше времени. Пришлось нелегко: например, затянулся паводок – и невозможно вести строительство, а сроки использования гранта никто не откладывает. Здесь, мне кажется, стоило бы подумать над возможностью увеличения сроков отчетности по грантам.

Туризм – не единственное, чем занимаются «Колмодай» и Союз общин коренных малочисленных народов Севера. Среди занятий – рыбодобыча и рыбопереработка, охота, сбор дикоросов. По словам Олега Густавовича, в сезон умелый рыбак на хороших угодьях может заработать до миллиона рублей. Община принимает улов и реализует потребителям в свежем виде или в переработанном, используя свой транспорт, рефрижераторы, коптильни и прочее оборудование. Затраты высоки, и более 10 процентов на этом зарабатывать не удается, так что спасают субсидии – еще одна мера поддержки сельхозпроизводителей Югры. Но проблем все равно немало: наступление крупных торговых сетей, административные барьеры, браконьерство, коррупция…

Олег Шатин считает, что требуются усилия и власти, и бизнес-сообщества, и самих представителей коренных и малочисленных народов Севера, а главное – заинтересованность.

NB: *Что нужно для того, чтобы в Югре развивались внутренний туризм и традиционные промыслы, чтобы аборигены могли заниматься иметь возможность трудиться и получать за свой труд достойную оплату, чтобы в народе жили традиции?*

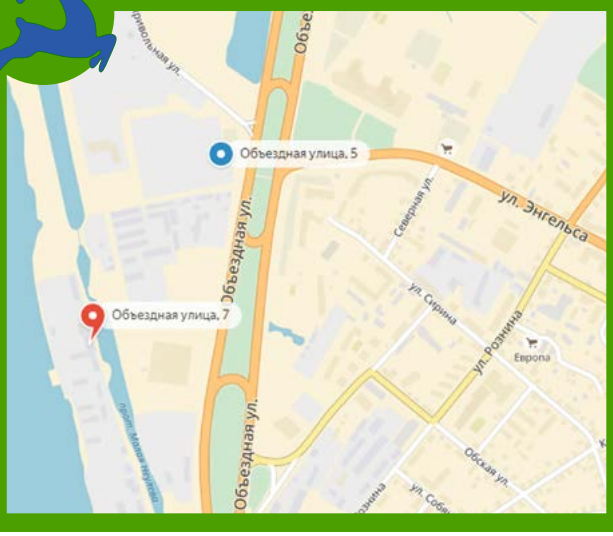
– Огорчает, что при большом количестве национальных объединений разных форм и масштабов – от национальных общин до Ассоциации коренных и малочисленных народов Севера, Ассамблеи и депутатского корпуса – у нас пока не получается дружить, действовать сообща, вместе отстаивать свои интересы. Может быть, еще и потому, что национальными объединениями редко руководят представители предпринимательства,

производственники – а ведь именно производство, экономика является основой жизни и развития. Ликвидирован департамент по делам коренных и малочисленных народов Севера. Для этого, наверное, были определенные причины, но решение имело и свои минусы для нас, коренных северян.

Хотелось бы, конечно, чтобы и на федеральном уровне – в законодательстве, в политике – нам пошли навстречу. Я уверен: когда предприниматель берет участок земли в частную собственность, а не в аренду, когда никто не имеет права в любой момент согнать его с места, – он и относится к земле по-другому. Особенно важно это в отношении природы, которую надо беречь и сохранять. Не надо бояться, что земли распродадут или пропьют – даже если какие-то участки и постигнет эта участь, то в конечном итоге они окажутся в руках у разумных хозяев.

По опыту знаю: не каждый чиновник ведет себя как патриот. Встречаются на пути предпринимателя и административные барьеры, и вымогательства взяток, и безосновательные придирки, и несправедливые судебные иски. Но я надеюсь на политическую волю президента России Владимира Путина. Некоторое время назад мне посчастливилось с ним лично общаться. «Как вы живете в Югре, какие проблемы?», – спросил он. Я тогда не стал жаловаться, ответил просто: – «Владимир Владимирович, мы живем хорошо – только пусть нам работать не мешают!». В его глазах я видел живое участие, поэтому верю, что в итоге все наладится. NB

НАЦИОНАЛЬНАЯ ДЕРЕВНЯ
• ВЭНТ КОРТ •
ТУРИЗМ И ЭТНОТУРИЗМ



Отдохнуть на природе с комфортом и познакомиться с самобытной культурой северян?

В Ханты-Мансийске такое возможно!

В национальной деревне «Вэнт корт» вас ожидают:

- **уютные домики для отдыха вместимостью от 4 до 9 человек** от 3,5 тыс. руб./сутки
- **мангальные зоны на берегу реки, где вы можете поставить палатку** от 1 тыс. руб./сутки
- **«Дом богатыря» для проведения праздников и мероприятий вмести** от 2 тыс. руб./час

+7 952 722-69-69

ул. Объездная, 5А

КАК СЭКОНОМИТЬ НА ПЕРЕЛЕТЕ?

Дешёвое небо

Вам могут предложить прогуляться от трапа самолета до здания аэропорта, если вы решили воспользоваться услугами лоукост-компании. А всё потому, что принцип работы таких перевозчиков – экономия на всём. Входит ли в это понятие качество, и экономят ли на своих потребителях заграничные лоукостеры, разбирался корреспондент NB.

В ПОГОНЕ ЗА **ЭКОНОМИЕЙ**

Лоукост-компании – это бюджетные авиаперевозчики, которые стараются предоставить своим клиентам услуги по самым низким ценам за счет снижения затрат и отказа от всех дополнительных услуг. Для посадок лоукостеры чаще всего выбирают маленькие аэропорты вдалеке от больших городов, хотя бывают исключения. Расходы на техобслуживание самолета в них значительно сокращаются, уменьшается штат обслуживающего персонала, задействованного при организации полета. Борт лоукостера может выполнять по три-четыре перелета каждый день. Билет на такой рейс в кассах не продают, купить его можно только через Интернет.

Более того, приобретать билет каждый пассажир должен самостоятельно, на стойках регистрации они не выдаются, а печатаются собственноручно. Перед полетом на лоукостере лучше перекусить: еду в самолете не предлагают, так как на загрузку питания и последующую уборку салона уходит слишком много времени. Вся пища и напитки на бортах платные, но даже за деньги здесь не предоставят ничего, кроме бутербродов, быстрорастворимых супов и шоколадок.

А ЕСТЬ ЛИ **ВЫГОДА?**

Многие считают, что лоукостер обеспечивает полет по минимальной стоимости. Но так ли это на самом деле? Здесь, как и на обычных рейсах, нужно учитывать факторы, которые помогут пассажирам сбить цену. Билеты нужно проверять по календарю,

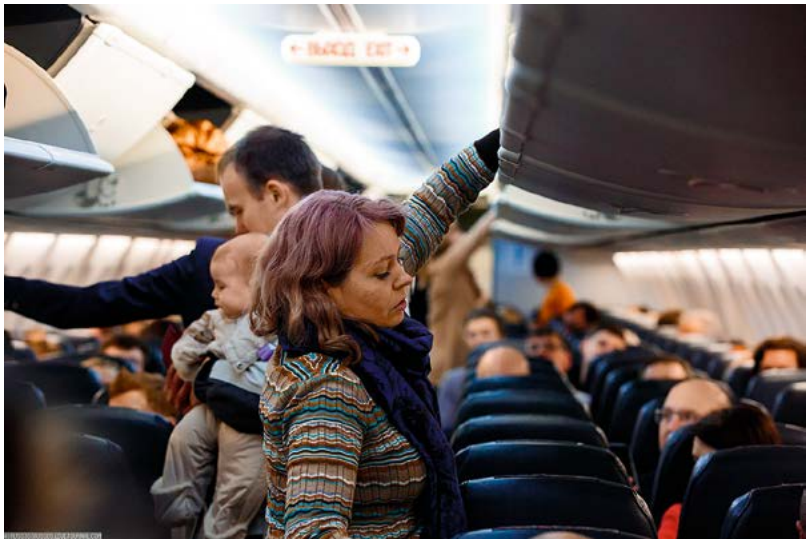
поскольку за пару дней до предполагаемого вылета они могут подешеветь. Искать их лучше без предварительной регистрации на сайте, поскольку программа может подогнать стоимость под конкретного человека, и сделать ее выше, чем она есть на самом деле.

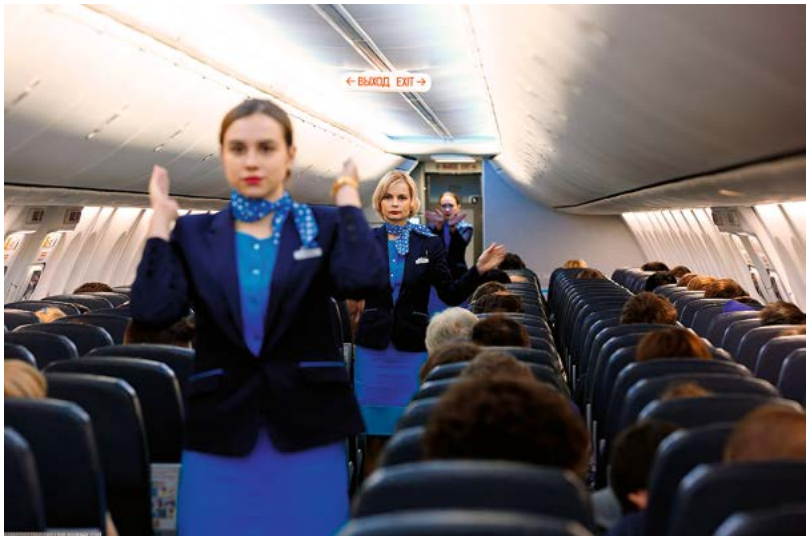
Если совершаете перелет компанией, цену лучше смотреть на одного пассажира, и лишь потом добавлять всех попутчиков: цена одного-двух билетов может быть ниже, чем цена на третий, а система предложит вам купить все по максимальной цене. Заказывая билет, вы случайно можете оформить приоритетную посадку или выбрать место в салоне, за это придется доплачивать. Для людей с багажом может стать сюрпризом тот факт, что за ручную кладь будет взиматься дополнительная плата, что иногда обходится пассажиру дороже, чем покупка услуги заранее через сайт, а допустимый вес багажа здесь сильно ограничен, за все дополнительные килограммы также придется платить.

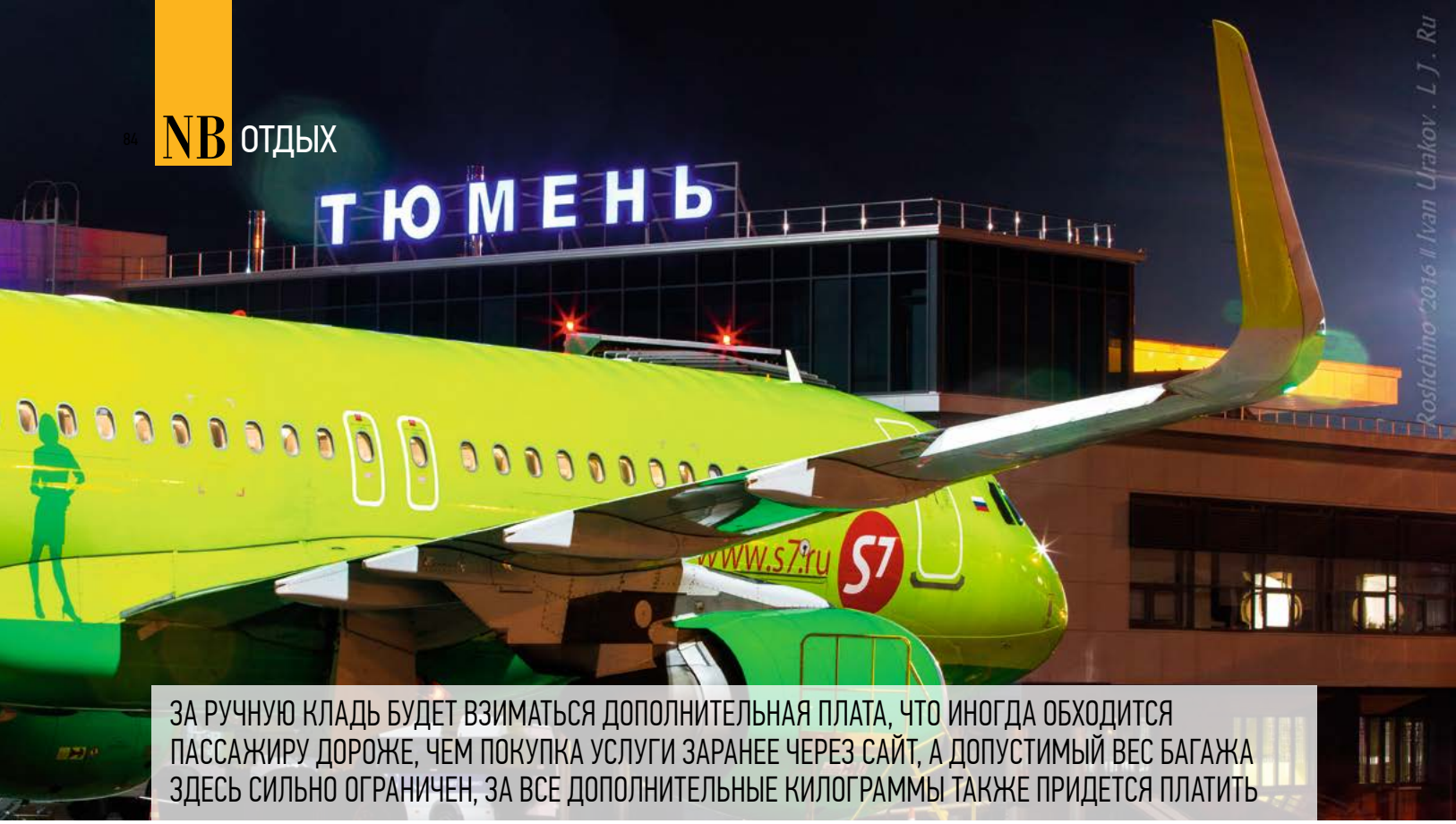
И еще: у онлайн-регистрации существуют допустимые сроки, за превышение которых ваш билет аннулируется. На покупку билетов на лоукостеры действуют акции, по которым можно получить скидку от 1 до 20 евро или снизить стоимость по отдельным направлениям. К слову, с учетом всех перечисленных факторов иногда итоговая стоимость билета ничем не отличается от полета на обычном самолете, а вот качество здесь на порядок ниже.

ДЕШЕВО И **ОЧЕНЬ СЕРДИТО**

В России многие жалуются на дешевые авиаперевозки, утверждая, что соотношение «цена-качество» здесь страдает. Одной из подобных лоукост-компаний стала «Победа», скандалы с которой разгораются с завидной регулярностью. Пассажиры авиакомпании постоянно жалуются на грубость обслуживающего персонала, неудобства в салоне, такие, как неоткидывающиеся кресла, сломанные столики и недостаточное пространство для ног. Жалобы поступали на потерю багажа, неоправданное повышение тарифов и частые переносы рейсов. Директор коммуникационного агентства Magic,







Roshchino ©2016 // Ivan Urakov . L J . Ru

ЗА РУЧНУЮ КЛАДЬ БУДЕТ ВЗИМАТЬСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПЛАТА, ЧТО ИНОГДА ОБХОДИТСЯ ПАССАЖИРУ ДОРОЖЕ, ЧЕМ ПОКУПКА УСЛУГИ ЗАРАНЕЕ ЧЕРЕЗ САЙТ, А ДОПУСТИМЫЙ ВЕС БАГАЖА ЗДЕСЬ СИЛЬНО ОГРАНИЧЕН, ЗА ВСЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ КИЛОГРАММЫ ТАКЖЕ ПРИДЕТСЯ ПЛАТИТЬ

inc и екатеринбургский пиарщик Платон Маматов даже создал специальный сайт, на котором организовал сбор жалоб на авиакомпанию-лоукостер.

«Я часто летаю по городам России по работе, ради переговоров или провожу обучение. Чаще всего пользуюсь услугами «Победы». Вопрос не в цене – просто по времени у них самые удобные рейсы. Ну, и меня немного задолбало поведение компании. Они регулярно срывают и переносят рейсы, плюс мне непонятны правила перевозки багажа, когда за перевес в один килограмм пытаются содрать 3–4 тысячи рублей», – написал он на сайте.

По словам Платона, жалоб у него накопилось достаточно, а вот высказать их оказалось некому. В отличие от других авиакомпаний, таких как «Аэрофлот» или «Уральские авиалинии», у «Победы» нет открытой системы по подаче жалоб, которую Маматов решил создать самостоятельно. Таким образом, появился сайт Pobeda.report, на котором любой пользователь может написать свою жалобу и отправить ее нужному адресату, включая транспортную прокуратуру, полицию и даже президента РФ Владимира Путина.

Авиакомпания «Победа» в России стала своего рода первопроходцем лоукост-модели и попыталась внести

ВСЯ ПИЩА И НАПИТКИ НА БОРТАХ ПЛАТНЫЕ, НО ДАЖЕ ЗА ДЕНЬГИ ЗДЕСЬ НЕ ПРЕДОСТАВЯТ НИЧЕГО, КРОМЕ БУТЕРБРОДОВ, БЫСТРОРАСТВОРИМЫХ СУПОВ И ШОКОЛАДОК

САМЫЙ ДЕШЕВЫЙ ЛОУКОСТЕР В МИРЕ – КОМПАНИЯ RYANAIR, КОТОРАЯ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ПЕРЕВОЗКИ ЗА 5–10 ЕВРО. ПРИ ЭТОМ НА БОРТ БЕСПЛАТНО МОЖНО ПРОНЕСТИ 10 КГ В ДВУХ СУМКАХ. ТАКЖЕ С СОБОЙ МОЖНО ВЗЯТЬ ЕДУ, НАПИТКИ И ПОПРОСИТЬ КИПЯТОК ДЛЯ КОФЕ, ЧАЯ ИЛИ КАШИ

в культуру перелетов новые правила, которым всячески противятся люди. Пассажиры хотят платить мало, а летать с повышенным комфортом, но так, уверяют в компании, не бывает, и если ты летишь за 20 евро, то не стоит ожидать от полета дополнительных бонусов.

ЗАГРАНИЧНОЕ **КАЧЕСТВО**

В Европе тоже есть свои лоукостеры, которые пользуются популярностью у пассажиров, чтобы быстро и не очень дорого путешествовать между разными странами. Одним из самых популярных считается Easyjet, совершающий перелеты из Таллина в Лондон и из Москвы в Лондон и Манчестер. Цена на билет – от 20 евро, она включает в себя перевоз багажа, выбор места и прочие бонусы.

Самый дешевый лоукостер в мире – компания Ryanair, которая осуществляет перевозки за 5–10 евро. При этом на борт бесплатно можно пронести 10 кг в двух сумках – большой и маленькой. Также с собой можно взять еду, напитки и попросить кипяток для кофе, чая или каши. Венгерский лоукостер Wizzair совершает перелеты по всей Европе из Москвы и Киева. Стоимость билета – от 20 евро, также здесь вам предложат огромное количество дешевых маршрутов из Будапешта и польского Катовице. Norwegian – один из лучших лоукостеров в мире, который летает по Европе и США.

Стоимость еды на борту – от пяти евро, билета – от 20, с собой можно бесплатно взять багаж. Выходит, что европейские лоукостеры берут с пассажиров такую же, а то и меньшую плату, обеспечивая при этом качественные перевозки. Почему в России такое до сих пор невозможно – остается загадкой, возможно, причина в том, что к массовым бюджетным перевозкам в России пока не готовы. Однако, возможно, в ближайшем будущем авиационные правила и тарифы аэропортов изменятся, что поможет российским лоукостерам выйти на рынок пассажирских авиаперевозок. NB

ГЛАВНЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ ОТЕЛЯ

Довольные КЛИЕНТЫ

Турция вновь открыта для посещения российскими туристами, из-за чего в 2017-м доля бронирований отдыха в России на летний период сократилась почти вдвое: с 40 до 23%, по данным сервиса Onlinetours. Отечественное направление проседает, в первую очередь, за счет того, что в России нет отелей, работающих по системе «всё включено», существует проблема плохого сервиса и высоких цен внутри страны на туристические услуги.

Неужели владельцы отелей не понимают, что краеугольным камнем успеха любой организации такого рода является качество обслуживания гостей? Конечно, понимают. И тут перед ними встает главная проблема. Где найти достаточно компетентных, ответственных, эффективных сотрудников, которые будут внимательны к клиентам?

Всеми силами пытаясь её разрешить, отечественные отельеры, рестораторы и владельцы гостиниц далеко не всегда преуспевают в этом. Почему так происходит? Все они совершают типичные ошибки, не имея четко работающей технологии найма. Ошибки приводят к разочарованиям в собственных сотрудниках, из-за чего многие работодатели считают всех работников бездельниками, которые могут справляться со своей работой лишь кое-как.

А между тем 2017 год – весьма благоприятное время для расширения штата сотрудников в сферах туризма, ресторанного бизнеса и развлечений. По данным портала HeadHunter.ru, в 2017-м ожидается, что рост числа резюме

превзойдет рост числа вакансий как минимум вдвое. Увеличение конкуренции за рабочие места логично должно помочь работодателям найти нужных сотрудников и решить проблемы с обслуживанием клиентов. Но, как показывает практика, больше – не значит лучше.

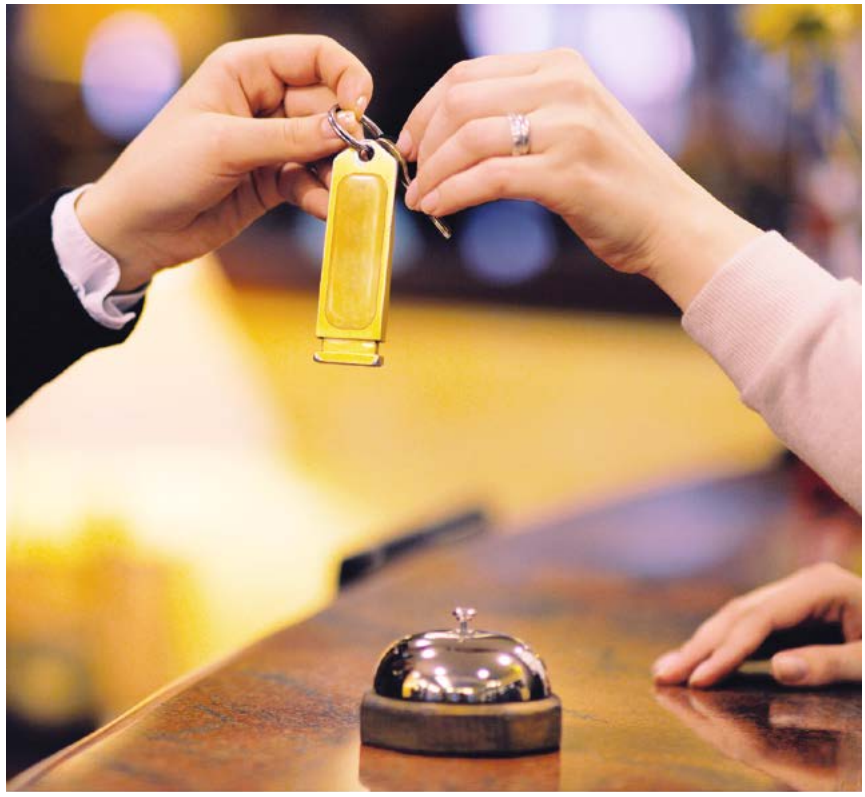
Дело в том, что необходимо уметь привлекать лучших сотрудников и выбирать из них самых эффективных, а без работающей и проверенной технологии найма сделать это крайне трудно. Нанимая персонал «вслепую» и полагаясь в основном на первое впечатление и удачу, работодатели упускают эффективных кандидатов, набирая при этом бесполезных «пустышек», которые хорошо умеют себя презентовать.

Консалтинговая компания «ПЕРФОРМИЯ» является экспертом в области найма сотрудников. Её европейский офис был открыт в 1984 году в Швеции. Компанией была разработана уникальная система привлечения, тестирования и найма эффективных сотрудников. Первый российский офис был открыт в 2001 году президентом «ПЕРФОРМИИ СНГ» Владимиром Сидоренко. С тех пор с системой найма компании ознакомились более 10 тысяч бизнесменов. Цель «ПЕРФОРМИИ»: возрождать здоровую экономику, обучая и помогая каждой компании нанимать тех, кто действительно принесет пользу, что неизбежно приводит к расширению и созданию новых рабочих мест.

Главное качество любого сотрудника, согласно технологии найма, будь то токарь на заводе или администратор в пятизвёздочном отеле на ресепшене, – отнюдь не умение хорошо себя подать на собеседовании, а продуктивность. Именно на этот критерий оценки кандидата следует обращать внимание при найме в первую очередь. Что же такое продуктивность, и как её оценить на этапе найма?

Всё просто: продуктивность – это способность человека производить продукт, то есть работать на результат. Для сотрудников отеля главный продукт – это довольные клиенты, стремящиеся рекомендовать данный отель своим друзьям и знакомым и вернуться сюда вновь.

Чтобы проверить, является ли кандидат по-настоящему продуктивным и способен ли принести пользу, достаточно просто «заглянуть» в его прошлое. Узнать, каких успехов достигал соискатель на предыдущих местах работы, может быть, у него есть личные достижения или какими-то результатами он особенно гордится. В технологии найма для этой цели существует специальное Интервью на продуктивность, которое состоит из нескольких простых



вопросов и длится 10–15 минут. После проведения собеседования нужно обязательно навести справки о кандидате у его предыдущих работодателей. К сожалению, не все люди, устраиваясь на работу, дают кристально честные ответы на интервью.

Второй не менее важный для отельеров и рестораторов фактор отбора – это личностные качества. По сути, личностные качества отражают характер человека. Вспыльчив он или терпелив? Любит ли общаться с новыми людьми или предпочитает в одиночестве возиться с техникой? Насколько он может быть внимательным к другим? Согласитесь, это очень важные качества для любого сотрудника гостиницы или ресторана. Получить полный портрет характера кандидата позволяет уникальный тест состоящий из 200 вопросов, который

> НАНИМАЯ ПЕРСОНАЛ «ВСЛЕПУЮ» И ПОЛАГАЯСЬ В ОСНОВНОМ НА ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ И УДАЧУ, РАБОТОДАТЕЛИ УПУСКАЮТ ЭФФЕКТИВНЫХ КАНДИДАТОВ, НАБИРАЯ ПРИ ЭТОМ БЕСПОЛЕЗНЫХ «ПУСТЫШЕК», КОТОРЫЕ ХОРОШО УМЕЮТ СЕБЯ ПРЕЗЕНТОВАТЬ

ВЛАДИМИР
СИДОРЕНКО
президент «ПЕРФОРМИИ СНГ»

> ЛЮБОЙ, ДАЖЕ САМЫЙ ПРОДУКТИВНЫЙ СОТРУДНИК МОЖЕТ ПОТЕРЯТЬ ИНТЕРЕС К РАБОТЕ И ПЕРЕСТАТЬ ПРИНОСИТЬ ПОЛЬЗУ. ЧАЩЕ ВСЕГО ЭТО СЛУЧАЕТСЯ, КОГДА У РАБОТНИКА ПО КАКИМ-ЛИБО ПРИЧИНАМ ПАДАЕТ УРОВЕНЬ ВОВЛЕЧЕННОСТИ

называется Exec-U-Test Personality. Точность теста 95%.

При работе с персоналом в гостинице или отеле руководители часто говорят о мотивации. Чаще всего их лозунг таков: «Выстрой правильную систему мотивации сотрудников – и клиенты будут счастливы». Но как показывает практика, не все сотрудники, даже если их правильно простимулировать, дадут нужные результаты. Почему так происходит?

В технологии найма мотивация также входит в один из четырех главных факторов отбора персонала наряду с продуктивностью и личностными качествами. Но здесь важно понимать, что понятие мотивация имеет деление на два типа:

- внутренняя мотивация;
- внешняя мотивация.

Внешняя мотивация – те методы и приемы, с помощью которых работодатели стимулируют сотрудников повышать свои результаты.

Внутренняя мотивация – это то, что изнутри побуждает сотрудников совершенствоваться, то, что движет человеком, когда он совершает тот или иной выбор. Из приведенных определений видно, что большинство работодателей учитывают лишь фактор внешней мотивации, упуская из виду главное.

На что нацелен сам сотрудник? Он желает больше давать или брать, готов ли совершать какие-либо полезные для работодателя действия не только ради вознаграждения, но и по своему внутреннему убеждению? Если да, то такой сотрудник может принести немало пользы, если же нет, то, как говорится в одной известной русской пословице, «сколько волка ни корми, он всё равно в лес смотрит». То есть, сколько ни назначай сотруднику бонусов и премий, он будет принимать всё как должное, не стремясь улучшить качество своей работы. Поэтому в этой технологии учитывается внутренняя мотивация, а для её определения также используется Интервью на продуктивность.

Четвертый и последний фактор найма – это знания. Здесь нужно понимать главное: знания – это не дипломы, аттестаты и любые другие «корочки», и даже не стаж работы в похожей должности. Настоящий уровень знаний можно показать только на практике. Поэтому, прежде чем нанять того или иного специалиста, необходимо разработать практическое задание, которое покажет уровень его знаний.

Итак, чтобы собрать команду, способную работать на результат, и повысить уровень сервиса в своем отеле, гостинице, ресторане либо ином заведении, необходимо полагаться на четыре ключевых фактора найма сотрудников:

- продуктивность;
- личностные качества;
- мотивация;
- знания.

Но, даже наняв идеальную команду, ни в коем случае нельзя думать, что работа с персоналом на этом заканчивается. Любой, даже самый продуктивный сотрудник может потерять интерес к работе и перестать приносить пользу. Чаще всего это случается, когда у работника по каким-либо причинам падает уровень вовлеченности.

Формула пользы от сотрудника, выведенная президентом «ПЕРФОРМИИ» Владимиром Сидоренко, выглядит так:

Польза от сотрудника равна продуктивности умноженной на вовлеченность.

Но повышение вовлеченности – это обширная и многогранная тема для отдельной статьи.

Для начала необходимо понимать, что вовлеченность – это фактор, над которым нужно работать постоянно. Именно вовлеченные продуктивные сотрудники смогут сделать счастливыми ваших клиентов. NB

2GIS Сургут

Легкий поиск туристических фирм в 2ГИС

Топ туристических рубрик 2ГИС

8

В сервисе 2ГИС зарегистрировано 8 баз отдыха

74

74 компании, в которых можно приобрести авиабилеты

213

213 агентств, которые помогут вам подобрать нужное направление

50

Оформить визу вы сможете в любой из 50 компаний

16

Именно столько фирм готовы предоставить снаряжение для туризма

19

19 магазинов с товарами для рыбалки

38

38 фирм оформят покупку Ж/Д билетов в любом направлении

3

В городе 3 туропреатора: Anex Tour, Pegas Touristik, Coral Travel

Самые популярные запросы пользователей

по статистике 2ГИС за период июнь-июль 2017г.

Туристические агенства	28,9%
Оформление виз	16%
Авиабилеты	9%
ЖД билеты	7,9%
Авиакассы	6,9%
Тур.фирмы	2,5%
Горящие туры	1,2%
Визовый центр	0,8%
Прочее	26,8%

2ГИС

Если быть точным!

Скачайте бесплатно:

Загрузите в App Store

ДОСТУПНО В Google Play

КАК НЕ ПРОГАДАТЬ ПРИ ВЫБОРЕ ОТЕЛЯ

ЕСЛИ ЗВЁЗДЫ HOTEL ЗАЖИГАЮТ

Первое, на что туристы обращают внимание в рекламе отеля, – это количество его звезд. На самом деле в большинстве случаев это не более чем реклама, и звёздность отелей в разных странах может сильно отличаться друг от друга. Если в одном государстве «пять звёзд» – это высококлассный сервис, то в другом эти же самые «пять звёзд» будут соответствовать лишь реальным трём.

ОДНА ЗВЕЗДА, ДВЕ ЗВЕЗДЫ, **А ЛУЧШЕ ТРИ**

Классификация отелей существовала во все времена: раньше они делились на дешевые трактиры, транзитные отели и гостиницы класса люкс. Однако массовость туризм приобрел лишь в середине прошлого века: тогда и стало понятно, что существующая градация уровня отелей не отвечает современным требованиям. Некоторые страны стали оценивать отели по количеству звезд, но определенных стандартов не было, а все звезды присваивались заведению по усмотрению его хозяина. Но даже такой, на первый взгляд, шарлатанский способ позволял путешественникам понимать примерный уровень, который ждет их в отеле.

ЕВРОПЕЙСКИЙ **СЕРВИС**

С тех пор единой мировой классификации присвоения звезд отелям так и не создали. В результате пятизвездочный отель сегодня может быть похожим на ночлежку для бродяг, а по-настоящему качественные отели могут присваивать себе до десяти звезд – такая практика сегодня существует в Арабских Эмиратах.

Сегодня получение звезд для отелей вовсе не обязательная процедура, в большинстве стран гостиницы не имеют звездности, а в ряде других полученные звезды – дело рук самого владельца. По серьезности требований оценки качества и сервиса отеля первое место занимают Франция

и Италия. Именно в этих странах уровень отеля проверяется государством, а в случае нарушений или несоответствия звездности специальные структуры отнимают лишнюю звезду и даже закрывают отель.

В Германии звезды отели присваивают самостоятельно, несмотря на это, педантичный немецкий характер не позволяет хозяевам завышать себе оценку и принимать необъективные решения. В Германии существует специальная гостиничная гильдия, которая проверяет отели на соответствие стандартам, принятым в объединении профессиональных гостиничных работников. Если они нарушены, информация передается профсоюзом в общедоступные источники, и тогда ни один уважающий себя житель Германии не заплатит за нечестно поставленные звезды.

Похожая система действует в Чехии, поскольку большинство туристов, посещающих эту страну, приезжает из Германии. Разжалованными за некомпетентность могут быть и отели Израиля, где проверка проводится специальной комиссией. Во всех гостиницах анализируется техническое состояние и уровень предлагаемых услуг, которые оцениваются по специальной шкале. Если услуги оказываются недостаточно хорошо, отель потеряет звезду. В Швейцарии количество звезд определяется по специальной системе SSH (Швейцарского гостиничного общества), которое имеет большой вес в мировом гостиничном сообществе. Итальянцы противоречиво относятся к получению дополнительных звезд: с одной стороны, это добавляет отелю престижа, а с другой – за каждую звезду приходится платить немалый налог. По этой причине отель, имеющий две звезды, может рекламироваться как четырехзвездный.

В ГЕРМАНИИ ЗВЕЗДЫ ОТЕЛИ ПРИСВАИВАЮТ САМОСТОЯТЕЛЬНО, НЕСМОТРЯ НА ЭТО СУЩЕСТВУЕТ СПЕЦИАЛЬНАЯ ГОСТИНИЧНАЯ ГИЛЬДИЯ, КОТОРАЯ ПРОВЕРЯЕТ ОТЕЛИ НА СООТВЕТСТВИЕ СТАНДАРТАМ, ПРИНЯТЫМ В ОБЪЕДИНЕНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ГОСТИНИЧНЫХ РАБОТНИКОВ. ЕСЛИ ОНИ НАРУШЕНЫ, ИНФОРМАЦИЯ ПЕРЕДАЕТСЯ ПРОФСОЮЗОМ В ОБЩЕДОСТУПНЫЕ ИСТОЧНИКИ

ЗВЕЗДНАЯ **НЕРАЗБЕРИХА**

Универсальная «пятизвездочная» система принята только в России, Испании, Швейцарии, Венгрии и еще нескольких странах. В некоторых государствах такая система отсутствует, например, в Финляндии, где отели не имеют никаких классификаций. Таким образом, турагентства, которые отправляют туристов в эту страну, сами придумывают количество звезд или описывают уровень гостиницы в общих чертах. В некоторых странах отели существуют в непонятном состоянии. Например, во Франции градация начинается от нуля до уровня четыре плюс. В Англии параллельно существуют пятизвездочная система и оценка уровня отеля по девяти значениям. Но больше всего озадачивают туристов отели ОАЭ, где категория звездности отеля ограничивается лишь полетом фантазии владельца.

Чтобы упорядочить данную систему и внести в головы туристов ясность, Всемирная туристическая организация приняла единую классификацию всех отелей, в результате которой появился свод правил для присвоения звезд отелям и гостиницам. Согласно новым требованиям, пятизвездочный отель должен быть построен из качественных материалов, дизайн интерьера должен содержать произведения искусства, двери должны открываться магнитными карточками, площадь номера на человека должна составлять не менее 13 кв. м, а в уборной должны присутствовать все средства личной гигиены.

НЕ ВЕРЬ **ГЛАЗАМ СВОИМ**

Часто туристы, увидев вывеску «пять звезд», теряют голову и берут первое попавшееся предложение. Но зачастую разница между тремя и пятью звездами заключается только в цене, поскольку далеко не везде высший рейтинг означает качество и удобство. Например, в Турции «молодые» отели чаще соответствуют заявленному качеству, чем просуществовавшие долгие годы. В Египте гостиницы зачастую сами себе присваивают звезды, не отталкиваясь от реального положения дел. Недаром путешественники шутят: «Если в Египте вам предлагают отель «пять звезд», отнимите от него две, и вы получите реальную картину».

Акцент в египетских отелях делается не на качество, а на спектр предлагаемых услуг, поэтому, чем больше звездность, тем больше услуг вам смогут предложить. В Германии в отелях люкс часто отсутствуют бассейны, хотя во всем мире это обязательно. Итальянские отели часто не соответствуют ожиданиям туристов, поскольку многие хозяева для более высокого статуса просто покупают звезды. Никакой классификации отелей нет в Испании – здесь всё зависит от места расположения отеля и от региона страны. В Таиланде выставить себе рейтинг – дело добровольное, но зачастую качество сервиса в местных отелях соответствует европейскому.

В ТУРЦИИ «МОЛОДЫЕ» ОТЕЛИ ЧАЩЕ СООТВЕТСТВУЮТ ЗАЯВЛЕННОМУ КАЧЕСТВУ, ЧЕМ ПРОСУЩЕСТВОВАВШИЕ ДОЛГИЕ ГОДЫ. В ЕГИПТЕ ГОСТИНИЦЫ ЗАЧАСТУЮ САМИ СЕБЕ ПРИСВАИВАЮТ ЗВЕЗДЫ, НЕ ОТТАЛКИВАЯСЬ ОТ РЕАЛЬНОГО ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ. АКЦЕНТ В ЕГИПЕТСКИХ ОТЕЛЯХ ДЕЛАЕТСЯ НЕ НА КАЧЕСТВО, А НА СПЕКТР ПРЕДЛАГАЕМЫХ УСЛУГ, ПОЭТОМУ, ЧЕМ БОЛЬШЕ ЗВЕЗДНОСТЬ, ТЕМ БОЛЬШЕ УСЛУГ ВАМ СМОГУТ ПРЕДЛОЖИТЬ.

РЕКОМЕНДУЮ ТОЛЬКО **МОИМ ВРАГАМ**

Классификация отелей в России сейчас добровольная. В обязательном порядке звезды присваиваются лишь в нескольких городах, которые готовятся принять матчи чемпионата мира по футболу-2018 и Кубка конфедераций в 2017 году, – Москве, Санкт-Петербурге, Сочи, Калининграде, Екатеринбурге, Самаре, Волгограде, Казани, Нижнем Новгороде, Саранске и Ростове-на-Дону. Здесь вы можете быть уверены в том,

что «пять звезд» – не просто вывеска на фасаде, а соответствие цены и качества, а отели, не прошедшие сертификацию в этих городах, будут закрыты.

Находясь в других регионах России, стоит помнить, что звезды могут означать что угодно. Чтобы не обмануть своих ожиданий, нужно обращать внимание на то, входит ли отель в крупную международную гостиничную сеть. Отели, входящие в нее, в большинстве случаев будут соответствовать заявленной звездности. Руководитель отдела внутреннего туризма туроператора BSI group Екатерина Медовикова отмечает, что в масштабе страны большая часть предложений гостиничных услуг не соответствует международным стандартам качества, поэтому следует быть осторожными.

Знакомясь с такими предложениями, туристические ресурсы наполняются отзывами недовольных путешественников, которые высказывают многочисленные жалобы. Среди них – ужасный сервис, невкусная еда, отсутствие уборки в номерах, прозрачные стенки в санузлах, двери без замков, неработающий кондиционер. При этом цена в подобных отелях заявлена согласно высшей категории оценки.

«Почему отель имеет 5 звёзд, я не пойму никогда! В первое же утро проснулись в 9:20 от звуков дрели и грохота. Оказалось, СПА-центр ремонтируют, но нас никто не предупредил, никто не извинился. Это повторялось каждый день, но мы старались убегать пораньше, чтобы не слышать этого кошмара. Шампунь и гель для душа нам добавили только на четвертый день, и только после того, как я позвонила дважды и попросила сделать это. Персонал – просто жуть. Рекомендую только моим врагам», – отзыв туристки из Самары об известном ялтинском отеле.

Эксперты уверены, что при выборе отеля в России стоит обращать внимание не на «звезды», а на отзывы клиентов и рейтинг на сайте бронирования. PR-директор онлайн-поисковика отелей Hotellook Янис Дзенис признается, что сегодня доверять отельным звездам как минимум странно, ведь есть множество сервисов, на которых можно прояснить ситуацию и почитать отзывы довольных и недовольных туристов. В конце концов, номера можно рассмотреть на фотографиях.

Однако в пресс-службе сервиса по подбору отеля trivago.ru отмечают, что иногда фото могут ввести туристов в заблуждение, так как отелям важно публиковать только самые привлекательные снимки. Для получения более полной картины нужный отель можно найти в списке победителей премии Russian Hospitality Awards, отбор которого проходит жестче, чем при обычной классификации. NB

НАХОДЯСЬ В ДРУГИХ РЕГИОНАХ РОССИИ, СТОИТ ПОМНИТЬ, ЧТО ЗВЕЗДЫ МОГУТ ОЗНАЧАТЬ ЧТО УГОДНО. ЧТОБЫ НЕ ОБМАНУТЬ СВОИХ ОЖИДАНИЙ, НУЖНО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ НА ТО, ВХОДИТ ЛИ ОТЕЛЬ В КРУПНУЮ МЕЖДУНАРОДНУЮ ГОСТИНИЧНУЮ СЕТЬ. ОТЕЛИ, ВХОДЯЩИЕ В НЕЕ, В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ БУДУТ СООТВЕТСТВОВАТЬ ЗАЯВЛЕННОЙ ЗВЕЗДНОСТИ

Чтобы не было мучительно больно за испорченный отпуск

Аналитики уверяют, что риск наступления страхового случая во время отдыха составляет не более процента, то есть один человек из ста, находясь в чужой стране, рискует испортить себе отпуск. Чтобы такая ситуация не сложилась, позаботьтесь заранее о страховании ряда важнейших рисков.

СТРАХОВАНИЕ **ОТ НЕВЫЕЗДА**

Страхование от невыезда заключается в выплате страховой суммы туристу, если он не имеет возможности отправиться в путешествие:

• по болезни (при условии госпитализации), смерти самого туриста или его близких родственников;

• вследствие неполучения визы

• обязательного участия туриста в судебном заседании по постановлению суда;

• призыва туриста на срочную военную службу или на военные сборы;

• повреждения или гибели имущества туриста.

Страховка от невыезда покрывает стоимость всех предоплаченных услуг, входящих в тур: перелета, проживания в гостинице, питания, экскурсий и другого.

Страховка от невыезда может быть с франшизой и без нее. Если франшизы нет, страховщик возмещает все реально понесенные убытки в полном объеме. Если договор предусматривает франшизу, то она может быть установлена двух видов:

• условная франшиза – когда до суммы, установленной в договоре, убыток не возмещается, а в случае превышения этой суммы – убытки возмещаются в полном объеме, включая сумму франшизы;

• безусловная франшиза – когда до суммы, установленной в договоре, убыток не возмещается, а в случае превышения суммы франшизы – возмещается в полном объеме, исключая сумму франшизы.

Данный вид страхования является актуальным для туров с высокой стоимостью. Сумма страховой выплаты по данному риску равняется, как правило, стоимости тура.

СТРАХОВАНИЕ РАСХОДОВ **НА МЕДИЦИНСКУЮ ПОМОЩЬ**

Медицинские полисы, которые оформляются страховыми компаниями, бывают двух видов: сервисные и компенсационные. Они различаются механизмом страховой выплаты.

Механизм страховой выплаты сервисного медицинского полиса осуществляется путем бесплатного оказания медицинской помощи застрахованному туристу при предъявлении им полиса, с выставлением счета за лечение в страховую компанию с помощью посредника – международной страховой или сервисной компании.

В случае компенсационного страхования застрахованный сам на месте оплачивает лечение, а по возвращении в Россию предоставляет в страховую компанию документы, подтверждающие расходы на лечение. Указанные документы страховая компания оценивает и компенсирует.

Стандартный медицинский полис рассчитан только на оказание

МЕДИЦИНСКИЕ ПОЛИСЫ, КОТОРЫЕ ОФОРМЛЯЮТСЯ СТРАХОВЫМИ КОМПАНИЯМИ, БЫВАЮТ ДВУХ ВИДОВ: СЕРВИСНЫЕ И КОМПЕНСАЦИОННЫЕ. ОНИ РАЗЛИЧАЮТСЯ МЕХАНИЗМОМ СТРАХОВОЙ ВЫПЛАТЫ

АННА **ШУМСКАЯ**
партнер Группы правовых компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С.

экстренной медицинской помощи; он покрывает расходы при тяжком или средней тяжести вреде здоровью, в том числе при потере трудоспособности по случаям, прямо указанным в полисе. В любом из этих случаев выплачивается полное возмещение. Следует очень внимательно читать условия – на что распространяется страховка, а на что нет, поскольку зачастую весьма распространенные жалобы оказываются не включенными в зону покрытия страхового возмещения, но турист узнает об этом уже на отдыхе.

В полисе указан телефон диспетчерской службы страховой компании, по которому вы сможете объяснить ситуацию и оставить координаты. После этого представитель страховщика свяжется с дежурным медицинским учреждением в стране вашего пребывания и договорится о предоставлении требующегося вам лечения.

От несчастных случаев необходимо страховаться отдельно. По сравнению с медицинской страховкой несчастные случаи предусматривают оказание специализированной помощи. Несчастные случаи за границей встречаются гораздо чаще «обычных» болезней.

Большинство фирм предлагают приобрести страховку «два в одном»: и медицинскую, и от несчастного случая, но это также требует отдельного уточнения.

Страховые компании не признают страховыми случаями болезни и несчастные случаи, наступившие в результате алкоголизма, наркомании и токсикомании. Не подпадает под страховку лечение хронических, гинекологических, психических и онкологических заболеваний, а также лечение ожогов и аллергии. Суицид также не является страховым случаем.

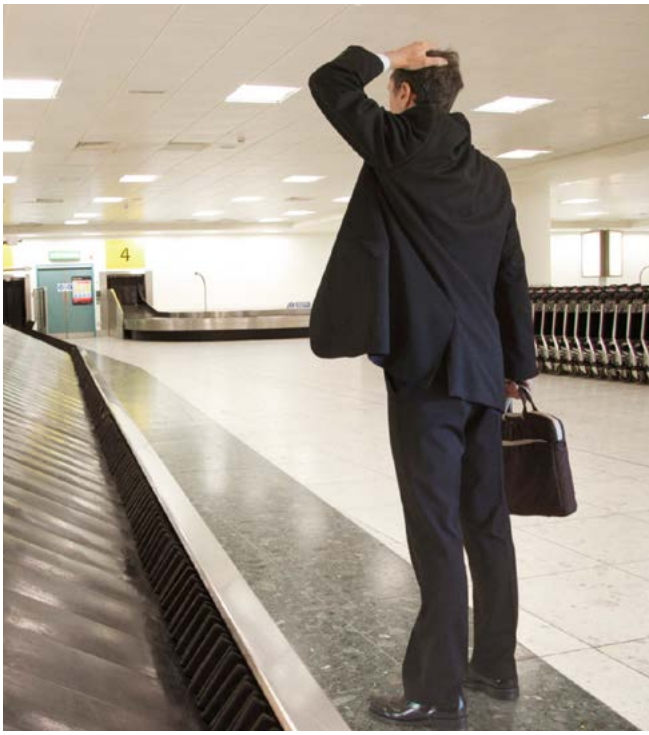
СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ **ОТВЕТСТВЕННОСТИ ТУРИСТА**

Страхование гражданской ответственности – это страхование ответственности перед третьими лицами по обязательствам, возникающим вследствие ущерба, нанесенного их здоровью или имуществу в период выезда туриста за границу. Обязанность страховщика по выплате страхового возмещения наступает только в случае непреднамеренного нанесения туристом вреда третьим лицам на оговоренной территории и в период его пребывания за пределами постоянного места жительства и повлекшего за собой смерть, утрату трудоспособности, увечье третьих лиц, уничтожение или повреждение имущества, принадлежащего третьим лицам. Страховка такого вида особо рекомендуется лицам, которые выезжают за границу с целью активного отдыха, занятий экстремальными видами спорта, где возрастает вероятность причинения вреда окружающим. Страховое возмещение не выплачивается, если будет доказано, что вред причинен по умыслу, в состоянии алкогольного опьянения или по причине психического расстройства.

СТРАХОВАНИЕ ОТ **ПОТЕРИ БАГАЖА**

Страхование от потери багажа дает возможность обезопасить себя от риска утраты, полной гибели или частичного повреждения багажа в период поездки, когда ответственность за сохранность багажа уже перешла к перевозчику. Под багажом подразумевают не только чемодан, но и ручную кладь. При страховании имущества страховщик вправе произвести осмотр страхового имущества, а при необходимости назначить экспертизу для установления его стоимости. Гибель предполагает полную утрату вещи без возможности ее восстановления. Повреждение означает частичную утрату вещью потребительских свойств. Сама формулировка «страхование багажа» дает только общую информацию. Страховые риски – это те возможные случаи, которые могут повлечь выплату вам страхового возмещения. Чем больше и подробнее расписаны страховые риски, тем лучше для вас. Не должно быть никаких неопределенностей. Вы должны четко представлять, за что будете отдавать деньги.

Багаж можно застраховать на сумму, не превышающую его реальную стоимость. Это правило



БАГАЖ МОЖНО ЗАСТРАХОВАТЬ НА СУММУ, НЕ ПРЕВЫШАЮЩУЮ ЕГО РЕАЛЬНУЮ СТОИМОСТЬ. ЭТО ПРАВИЛО ЯВЛЯЕТСЯ ОБЩИМ ДЛЯ ВСЕХ ВИДОВ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ

является общим для всех видов имущественного страхования. Случай утраты багажа не считается страховым, только если в действиях самого туриста усматривается вина в форме умысла или грубой неосторожности. При утрате багажа необходимо обратиться к компании-перевозчику за получением соответствующей справки. По приезде в страну вы представляете эту справку вместе с описанием ситуации в страховую компанию и ждете выплату страхового возмещения. Ну, а если ваш багаж всё же отыщется, его доставят вам бесплатно, даже если вы давно вернулись из поездки и завершился срок действия договора.

Резюмируя, хочется отметить, что в настоящее время законодатель в РФ предусмотрел широкий перечень правовых инструментов, позволяющих туристам осуществить защиту своих прав. NB

ТРИ НЕЛЬЗЯ ЯПОНСКОЙ ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ

Уже ни для кого не секрет, что японская культура существенно отличается от традиций Запада. А вот в чём проявляются восточные бизнес-тонкости? Прежде всего, нужно знать, что деловой этикет Японии строится на уважении, которое может передаваться как вербально, так и невербально: мимикой, жестами, языком тела.

企業倫理

Важный аспект, влияющий на культуру общения, в том числе деловую – это церемонии и философское отношение к жизни. Японцы очень вежливы, стремятся к ровному дружескому общению, стараются не говорить «нет», то есть всеми силами души поддерживают позитивный настрой. Для европейцев эта черта японского менталитета нередко является главной загадкой. На переговорах отлично пообщались, выяснили все вопросы и ободренные потенциальные партнеры уходят, не подозревая, что им отказали в дальнейших отношениях. Чтобы избежать такого разочарования, необходимо иметь представление о том, что существуют три «нельзя» японской деловой этики: нельзя приходить на встречу без визитных карточек, нельзя не иметь материалов о своей компании и своем предложении, нельзя отклоняться от протокола в одежде и внешнем виде.

В качестве приветствия японцы используют поклон – чем он ниже, тем

НЕЛЬЗЯ ПРИХОДИТЬ НА ВСТРЕЧУ БЕЗ ВИЗИТНЫХ КАРТОЧЕК, НЕЛЬЗЯ НЕ ИМЕТЬ МАТЕРИАЛОВ О СВОЕЙ КОМПАНИИ И СВОЕМ ПРЕДЛОЖЕНИИ, НЕЛЬЗЯ ОТКЛОНЯТЬСЯ ОТ ПРОТОКОЛА В ОДЕЖДЕ И ВНЕШНЕМ ВИДЕ

большее уважение выражает. Однако нужно учитывать, что при общении с западными партнерами японский бизнесмен, скорее всего, использует рукопожатие. Будьте осторожны – не попадите в глупую ситуацию, когда вам протягивают руку, а вы вдруг начинаете отвешивать поклон. Помните также, что японская культура не предполагает похлопываний по плечу и объятий.

Еще один важный пункт делового этикета Японии – визитные карточки. Запаситесь их достаточным количеством. Если по какой-то причине при знакомстве вы не подадите карточку в ответ – это может быть прочитано как оскорбление. Принимать визитку следует двумя руками, чтобы опять же проявить максимальное уважение к собеседнику. Представляясь, называйте свое полное имя, а также имя своей компании. Обязательно уточняйте статус своего делового партнера – высокий статус требует высокого отношения.

Нужно помнить, что деловое общение в Японии строится на точности и сдержанности. Не показывайте своих амбиций, держитесь скромно, спокойно, но профессионально. В основу деловых отношений японцы кладут личное общение. Поэтому на встрече вам могут задавать не относящиеся к делу вопросы, их цель – установление контакта. Если хотите расположить к себе японского партнера – расскажите ему о себе, о своем городе. Необходимо показать, что вас интересуют не только финансовые вопросы, вы искренне расположены к человеку, готовы идти на компромисс и выстраивать доверительные отношения. При этом уточняйте всё, что вам говорят. Японцы могут думать, что слушатель в курсе всего, о чем идет речь, – сообщается минимум информации. Предполагается, что собеседник должен угадать и понять всё, что осталось несказанным – это, конечно, невозможно.

На встречах со своими японскими партнерами вам предстоит общаться не с отдельным человеком, а с группой людей, каждый из которых является специалистом в какой-то отдельной области. Подготовьтесь к встрече как можно лучше – будьте в состоянии ответить на любой вопрос о своей компании, товарах и услугах. К любой проблеме японские предприниматели подходят скрупулезно. Существует также традиция «ринги» – вопрос рассматривается не только руководством фирмы, но и всеми заинтересованными лицами, в том числе рядовыми сотрудниками. Соответственно, время ответа и принятие решения затягивается. В этом случае необходимо запастись терпением и не торопить своего японского партнера. Заметим, что молчание в японской традиции считается добродетелью. Если во время переговоров все замолчали – это не повод для паники. Люди переваривают, анализируют полученную информацию.

Наконец, затронем еще один важный пункт японского делового этикета – подарок. Как и в случае с визитной карточкой, брать его необходимо обеими руками. Любой презент, вне зависимости от его ценности, принимайте с равной признательностью. Разворачивая подарок, бережно отнеситесь к упаковке – ей придается такое же значение, как и самому подарку. Ответный подарок должен быть той же ценовой категории. Отдавать его при первой встрече не стоит. Лучше сделать это при следующих встречах или при расставании. Хорошо подойдет бутылка вина, качественная авторучка или национальные сувениры из вашей страны. Не нужно дарить цветы – в японской культуре их, как правило, дарят больным или семье умершего. При этом важно наделить всех участников переговоров, преподнеся более ценный дар партнеру, чей статус выше. NB

V ФЕСТИВАЛЬ ИСКУССТВ «60 ПАРАЛЛЕЛЬ»
27 СЕНТЯБРЯ – 21 ОКТЯБРЯ 2017 г.

Фестиваль искусств «60 параллель» – творческий бренд Сургута, лауреат Всероссийского конкурса в области событийного туризма, организованного в рамках V Всероссийской открытой Ярмарки событийного туризма Russian open Event Expo, номинация «Культура». Фестиваль признан «Национальным событием 2017» в федеральном проекте EventsInRussia.com, инициированном Министерством культуры РФ и Федеральным агентством по туризму.

ПРОГРАММА ФЕСТИВАЛЯ

27 сентября. 19:00
КТЦ «Югра-Классик»
Торжественное открытие фестиваля в Ханты-Мансийске

29 сентября. 19:00
Большой зал Сургутской филармонии, Торжественное открытие фестиваля в Сургуте.

КОНЦЕРТ-ПОСВЯЩЕНИЕ ЛЮДМИЛЕ ЗЫКИНОЙ «ТЫ ТОЖЕ РОДИЛСЯ В РОССИИ»

Всероссийский тур к 40-летию Государственного академического русского народного ансамбля «Россия» имени Людмилы Зыкиной (Москва)

Художественный руководитель и главный дирижёр – лауреат всероссийских и международных конкурсов Дмитрий Дмитриенко

Обладатель Гран-при Всероссийского конкурса «Голоса России» Ольга Чиркова

29 сентября. 14:00
Большой зал
Сургутской филармонии.

СКАЗКА С ОРКЕСТРОМ ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ «КОНЁК-ГОРБУНОК»

Художественный руководитель и главный дирижёр – лауреат всероссийских и международных конкурсов Дмитрий Дмитриенко

Художественное слово – актёр театра и кино Вячеслав Корниченко

Песочная анимация – лауреат Московской и Берлинской недель искусств, участница всероссийских и международных конкурсов Лилия Чистина

1 октября. 19:00
Большой зал
Сургутской филармонии.

ПРЕМЬЕРА КОНЦЕРТНОЙ ПРОГРАММЫ «УТОМЛЁННЫЕ СОЛНЦЕМ», ПОСВЯЩЁННОЙ ТВОРЧЕСТВУ КОМПОЗИТОРА ЭДУАРДА АРТЕМЬЕВА.

Симфонический оркестр Сургутской филармонии
Дирижёр – Станислав Дятлов
Обладатель Гран-при Всероссийского конкурса «Голоса России» Ольга Чиркова

7 октября. 19:00
Большой зал
Сургутской филармонии

«ВЕЧЕР АНГЛИЙСКОЙ ХОРОВОЙ МУЗЫКИ».

Дэнни Гриффин (дирижёр, Анкоридж, США)
Хоровая капелла «Светилен» (Сургут)
Художественный руководитель капеллы – заслуженный деятель культуры ХМАО Елена Пахнюк

8 октября. 17:00
Большой зал
Сургутской филармонии

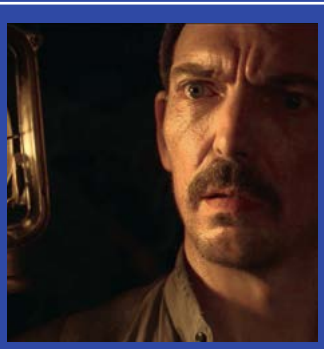
КОНЦЕРТНАЯ ПРОГРАММА «МУЗЫКАЛЬНЫЕ СТРАСТИ ДЕНИСА ШАПОВАЛОВА».

Камерный состав Симфонического оркестра Сургутской филармонии
Дирижёр и солист – победитель XI Международного конкурса им. П.И. Чайковского, лауреат международных конкурсов, Покоритель Северного Полюса Денис Шаповалов (виолончель, Москва)

15 октября. 19:00
Большой зал
Сургутской филармонии

КОНЦЕРТНАЯ ПРОГРАММА URALSIB JAZZ PROJECT.

Егор Тренин (саксофон, Сургут), Алексей Быков (бас-гитара, Екатеринбург), Андрей Злоян (гитара, Тюмень), Василий Подлесный (рояль, Ноябрьск), Вячеслав Евлютин (барабаны, Екатеринбург), Милана Рахманова (вокал, Сургут), Юрий Семенков (видеоарт, Сургут)
Гость фестиваля – Вера Кондратьева (вокал, Лянтор)



20 октября. 19:00
Малый зал
Сургутской филармонии

«КИНОВСТРЕЧА С ФАРЕРСКИМИ ОСТРОВАМИ»

Показ короткометражных фильмов:
«Долина» (режиссёр – Хайрикур оа Хэйюн, Фарерские острова)
«Бочка» (режиссёры – Йоаннес Лахмоге и Йонфинн Штенберг, Фарерские острова)

21 октября. 19:00
Большой зал
Сургутской филармонии

КОНЦЕРТ-ЗАКРЫТИЕ

Хайдрик (вокал, Фарерские острова)
Хальтур Свейнссон (фортепиано, Исландия)
Хейин Зиска Давидсен (гитары, Фарерские острова)
Струнный квартет Сургутской филармонии

СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ БЕЗВЕРХОВ

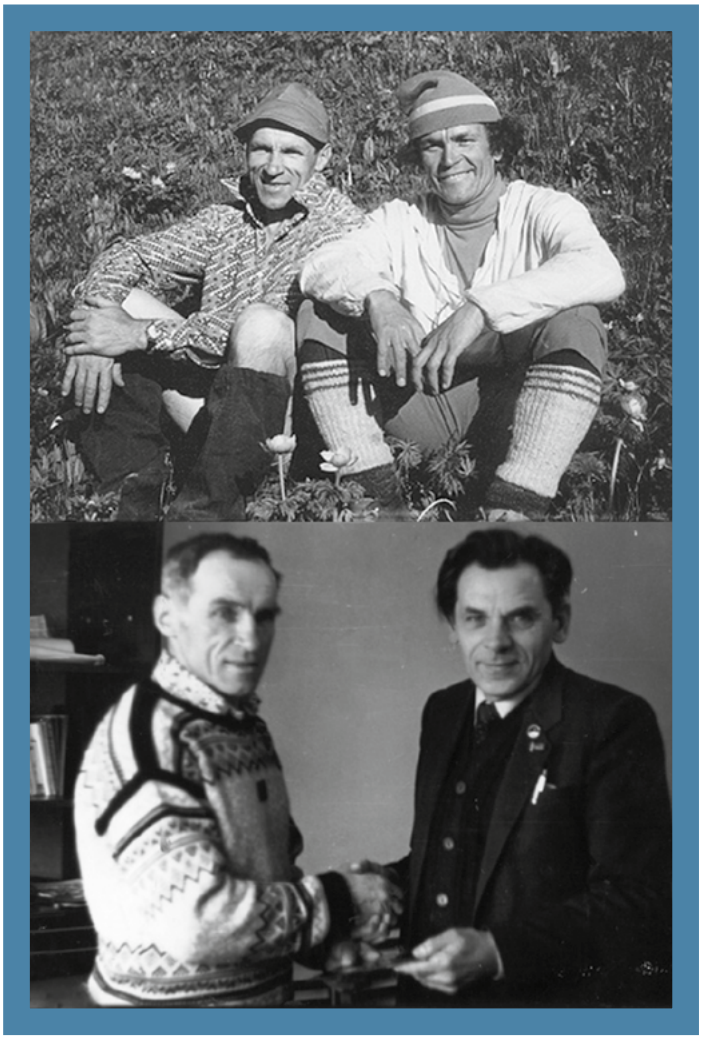
Текст Юнна Мостицкая

ПОКОРЕНИЕ ВЕРШИН – УВЛЕЧЕНИЕ ДЛЯ СИЛЬНЫХ ДУХОМ

С его именем связана история создания первой секции альпинизма в городе Сургуте. Это был не только большой спортсмен, первовосходитель многих вершин, за его плечами более 155 восхождений, но и человек большого интеллекта, предельной скромности и твердых убеждений. Безверхов навсегда заполнился сургутянам своей невероятной любовью к горам.

Сергей Николаевич родился 30 мая в 1932 году в Ленинграде. После окончания в 1966 году Ленинградского горного института получил специальность геодезиста, по распределению был направлен в г. Ухту (Коми АССР).

Коренной ленинградец, той еще петроградской закалки, честный и принципиальный, мужественный и романтичный, крепкий и подвижный, с молодости начал активно увлекаться походами и восхождениями в горы. С женой, пока не было детей, они любили покорять горы вместе. После рождения Алеши и Саши Безверхов стал ездить в походы один. К этому времени получил «Мастера спорта по альпинизму», стал призером многих чемпионатов СССР.



В 1975 году Сергей Николаевич с семьей приехал на постоянное место жительства в Сургут. С первых дней жизни в Сургуте Безверхов начал искать единомышленников и активно продолжал совершенствовать свое спортивное мастерство уже вместе с сургутянами, организуя регулярные поездки в горы. Можно сказать, что это он привез в наш город данный вид спорта. Всю свою энергию и организаторские способности Безверхов вложил в создание сургутской секции альпинизма, история которой хранит немало традиций, событий и мероприятий, прославляющих наш город. Ни одна спортивная секция Сургута в те годы не могла похвастаться такой сплоченностью и численностью. Приютил первых сургутян альплагерь «Варзоб», что в 55 км. от Душанбе. И долгие годы этот спортивный высокогорный лагерь оставался надежным оплотом и базой для альпинистов Сургута. Преимущественно в секции альпинизма занимались работники системы «Сургутнефтегаз». По воспоминаниям товарищей Сергея Николаевича, он любил говорить: «Сургут – равнинный город, но 80% всех альпинистов живут на равнине. Мы не имеем условий, чтобы тренироваться на природном ландшафте, поэтому мы должны выходить из этого положения благодаря общей физической форме, чтобы, выезжая в горы, мы могли не только преодолевать трудности, но и успевали замечать безумную красоту гор».

На своем личном примере Сергей Николаевич показывал другим спортсменам альпсекции, как нужно тренироваться. Два раза в неделю он устраивал двухчасовую напряженную тренировку в спортивном зале, раз в неделю – техническую, где нужно было лазать по искусственным зацепам по вертикальной стене спортзала, раз в неделю проводил теоретические занятия по альпинизму. И обязательный в любую погоду кросс продолжительностью не менее часа. По выходным для снежных занятий использовался крутой берег реки или склоны горы Барсовой. Для ледовых занятий выезжали на производственном транспорте на скважины, где случались большие ледовые наросты. Благодаря такому серьезному подходу сургутские ребята оказывались всегда физически сильней и выносливей других участников альпинистских лагерей, во время прохождения программы этапов подготовки альпинистов. Вскоре об альпсекции заговорили в городе, и народ повал в ряды молодых спортсменов.

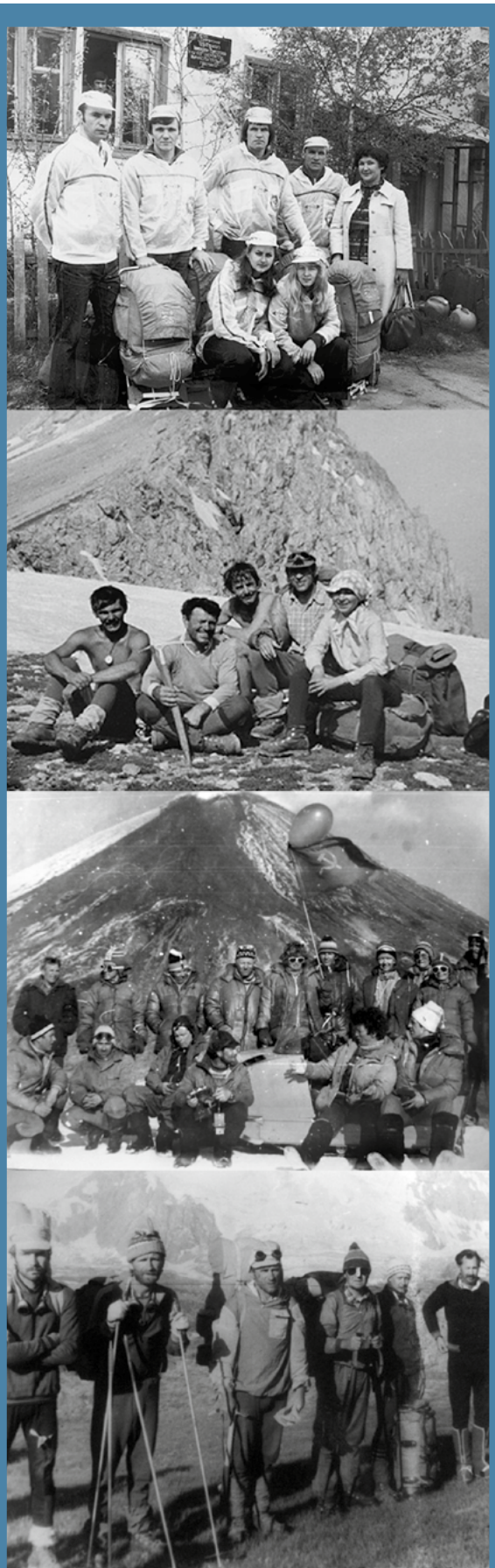
В то время были сложности с профессиональным снаряжением для скалолазания. То, которое выдавали в альпинистских лагерях, годилось только для начальных этапов альпинистской подготовки. Безверхову приходилось доставать его разными способами, изыскивать варианты, подключать связи и знакомства, и даже делать его своими руками, чтобы обеспечить всем необходимым свою группу спортсменов. Он вел обширную переписку с альпинистами со всех уголков Советского Союза, а также деловые переговоры с городскими властями, начиная с того, чтобы официально узаконить секцию, и заканчивая просьбами о помощи в закупке необходимого снаряжения.

У Безверхова была заветная мечта - подготовить команду кандидатов

в мастера спорта Тюменской области для выступления на чемпионатах Советского Союза по альпинизму. Много лет он был председателем тренерского совета областной федерации альпинизма. Итоги восьми лет: два КМС, пять перворазрядников, 17 спортсменов второго разряда. К этому времени три человека из альпсекции закончили на Кавказе школу инструкторов-методистов по альпинизму и смогли работать каждое лето в альпинистском лагере по данной специальности. Это значило, что в сургутской секции альпинизма появились свои квалифицированные тренерские кадры. К 50-летию Ханты-Мансийского автономного округа летом 1980 года сургутскими альпинистами была покорена безымянная вершина в горах Памиро-Алая, которой было присвоено название пик Ханты-Мансийск. Через два года на географической карте нашей страны еще одна покоренная неизвестная вершина получила название, прославляющее наш край - пик Сургутских нефтяников.

За эти годы Сергей Николаевич добавил в свой спортивный арсенал два высотных восхождения на «семитысячники» – пик Коммунизма и пик Евгении Корженевской, получил почетное звание «Снежный барс». Это звание присваивалось альпинистам, покорившим все четыре вершины бывшего Советского Союза, которые имеют высоту выше семи тысяч метров над уровнем моря.

Трудовая деятельности Безверхова складывалась непросто. Не каждый начальник, руководитель предприятия понимал эту



его необъяснимую тягу к горам. И обязательное его условие руководству – продолжительный отпуск летом. Поэтому начинались конфликты, переходы с одного места работы на другое. Из рабочих вышкомонтажного управления Сергей Николаевич ушел преподавателем в нефтяной техникум. Молодежь любила своего наставника, его стиль общения и особую манеру преподавания. Он был великолепным педагогом. Несмотря на успехи, Сергей Николаевич снова ушел, теперь в геофизику, где все сложилось всерьез и надолго.

Сергей Николаевич Безверхов погиб 8 июля в 1988 году в горах Пальмиры во время восхождения на вершину Адмиралтеец. Нелепая смерть оборвала жизнь нашего легендарного земляка. В результате камнепада на узкой тропе его накрыла огромная глыба, с последующим срывом на 200 метров. Он даже не успел ничего осознать.

Наш город гордится тем, что здесь жил этот замечательный человек, и чтобы сохранить память о своем наставнике и тренере С.Н. Безверхове, альпинисты и общественность города ходатайствовали о присвоении его имени одной из улиц города Сургута. Через 10 лет после гибели С.Н. Безверхова, в 1998 году Городская Дума приняла решение: вновь созданную улицу назвать именем Сергея Безверхова. Теперь эта улица находится по соседству с улицами Дзержинского и Гагарина. В 2002 году, в год семидесятилетия Сергея Николаевича, на одном из домов этой улицы была установлена памятная мемориальная доска. NB

Руководитель Хасан Усманов

Классический Русский Балет Москва®

АЛЕКСАНДР **БУТРИМОВИЧ**
СОЛИСТ МАРИИНСКОГО ТЕАТРА

НАТАЛЬЯ **КУНГУРЦЕВА**
ПРИМА-БАЛЕРИНА

5 ОКТЯБРЯ СУРГУТСКАЯ ФИЛАРМОНИЯ
Начало в **19:00**

Лебединое ОЗЕРО

П. И. Чайковский
Балет в двух действиях

при участии ведущих солистов Большого и Мариинского театров

6+

6 ОКТЯБРЯ
СУРГУТСКАЯ ФИЛАРМОНИЯ
19:00

АДОЛЬФ АДАН БАЛЕТ В ДВУХ ДЕЙСТВИЯХ

ЖИЗЕЛЬ

Хореография: Ж. Коралли, Ж. Перро в редакции Х. Усманова
ПРИ УЧАСТИИ СОЛИСТОВ БОЛЬШОГО И МАРИИНСКОГО ТЕАТРОВ

6+

касса **ЮГРА**
kassa-ugra.ru

ОНЛАЙН-БРОНИРОВАНИЕ И ПОКУПКА:
KASSA-UGRA.RU
ИНФОРМАЦИЯ И ДОСТАВКА ПО ТЕЛЕФОНАМ:
33-12-44, 33-13-44

ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА

Филипп Котлер

Представлять Филиппа Котлера нет смысла. Бог, гуру, эксперт, ас маркетинга – все это о Котлере, человеке, заложившем научно-практический фундамент этой области знаний. Маркетологи, не знакомые с этим трудом, – археологическая редкость.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ВОЙНЫ

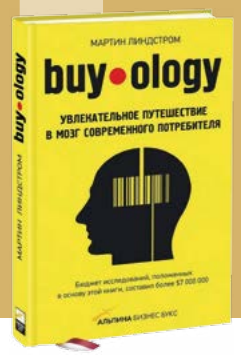
Эл Райс, Джек Траут

Маркетинг – это война со своей философией, тактикой и стратегией. Маркетинговые сражения выигрывают только генералы. Популярный труд от двух маркетологов с мировым именем известен даже далеким от маркетинга людям и уже более 20 лет пользуется успехом у специалистов во всем мире. .

НОВОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ. ВСЕ О БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ № 1 В МИРЕ

Джек Траут

Джек Траут – гуру маркетинга, рассмотревший эту область знаний в увеличительное стекло со всех возможных сторон. Новые оригинальные маркетинговые термины, предложенные Траутом, совершили революцию в этой области и сделали ее намного понятнее рядовому маркетологу.



BUYOLOGY. УВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ В МОЗГ СОВРЕМЕННОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ

Мартин Линдстрем

В одном детском мультфильме команда любо-знательных исследователей уменьшается до крошечных размеров и в специальной капсуле проникает в тело человека, чтобы детально исследовать его функционал. Что-то похожее провернул эксперт по нейромаркетингу и рекламе Мартин Линдстрем.

СТРАТЕГИЯ ГОЛУБОГО ОКЕАНА: КАК СОЗДАТЬ СВОБОДНУЮ НИШУ И ПЕРЕСТАТЬ БОЯТЬСЯ КОНКУРЕНТОВ

В. Ким Чан, Рене Моборн

Для тех, кто видит конкурентов в страшных снах, а наяву изо дня в день безрезультатно машет шашкой, пытаясь победить соперников, будет интересна «стратегия голубого океана». В ее основе – анализ бизнес-начинаний более ста компаний.

ПРОДАВАЯ НЕЗРИМОЕ. Руководство по современному маркетингу услуг

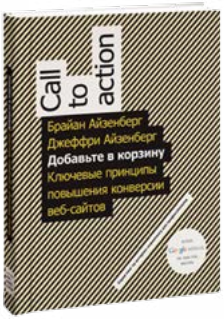
Гарри Беквит

Как продать то, что невозможно потрогать и завернуть в подарочную упаковку, – услугу? При всем многообразии представленных работающих инструментов по продвижению услуг автор советует не забывать, что главное в маркетинге услуг – сама услуга, точнее, ее качество. С этого ключевого пункта начинается увлекательный рассказ о том, как создать качественный сервис и эффективно ее продвинуть. Что дальше – узнаете сами.

ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ. УБЕЖДАЙ, ВОЗДЕЙСТВУЙ, ЗАЩИЩАЙСЯ

Дэвид Огилви

Что может заставить человека сказать «да»? Каковы принципы и наиболее эффективные приемы влияния и убеждения? Исчерпывающие ответы на эти вопросы вы найдете в новом, переработанном и дополненном издании книги, которая подкупает читателя не только потрясающей информативностью, но и легким стилем и эффектной подачей материала.



КЛЮЧЕВЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНВЕРСИИ ВЕБ-САЙТА

Брайан и Джеффри Айзенберг

Главная идея этой книги – повышение коэффициента конверсий. Книга адресована прежде всего владельцам интернет-сайтов, потому что в ней анализируются маркетинговые приемы, направленные на привлечение постоянных клиентов веб-сайта, снижение стоимости их привлечения.

ОГИЛВИ О РЕКЛАМЕ

Дэвид Огилви

Хит-парад литературных маркетинговых титанов продолжает мировой бестселлер, стабильно переиздающийся с 1983 года и заслуживший уважение уже не одного поколения специалистов по рекламе всех мастей. Яркое, увлекательное путешествие по миру запоминающейся и эффективной рекламы сопровождается множеством ярких иллюстраций.

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Дэниел Гоулман

Автор утверждает, что наши эмоции играют в достижении успеха в семье и на работе гораздо большую роль, чем это принято считать. Чем отличается «обычный» интеллект от «эмоционального» и почему обладатели первого зачастую уступают место под солнцем обладателям второго?

ЧИТАЙТЕ ГДЕ УГОДНО, КОГДА УДОБНО

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДОСТУПНО В GOOGLE PLAY

Google play

ЖУРНАЛ NB ЮГРА

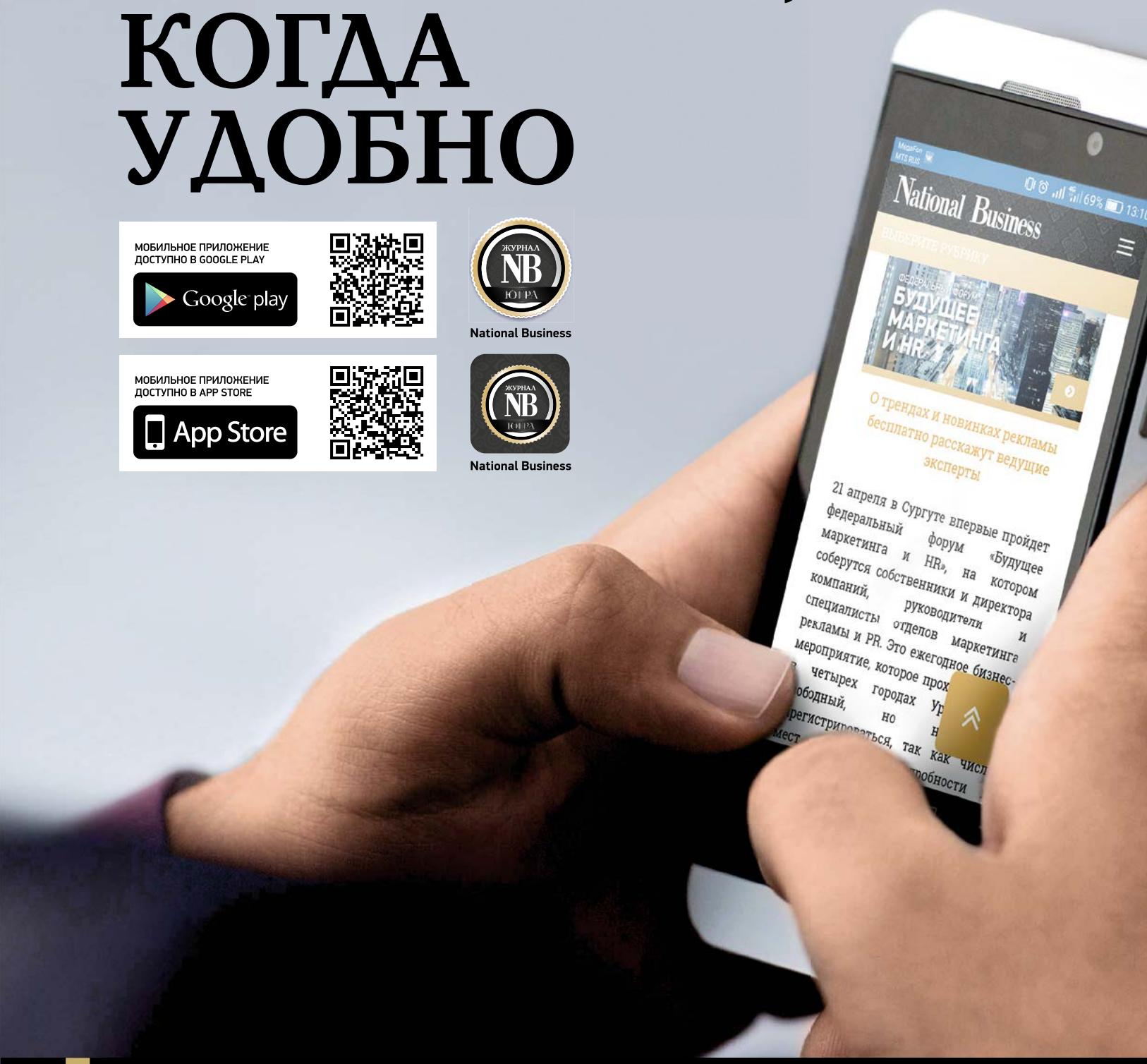
National Business

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДОСТУПНО В APP STORE

App Store

ЖУРНАЛ NB ЮГРА

National Business



НАШ БИЗНЕС

National Business

журнал для руководителей нового поколения

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ

тел. (3462) 938-300, 938-400

email: info@nb-ugra.ru

NB-UGRA.RU

NB_HMAO

NBHMAO

СПИСОК МЕСТ РАСПРОСТРАНЕ

КРУПНЫЕ КОМПАНИИ

- Тюменьэнерго | **ул. Университетская, 4**
- Газпром трансгаз Сургут, производственная компания | **ул. Университетская, 1**
- Сургутнефтегаз, нефтегазодобывающая компания | **ул. Кукуевицкого, 1/1**
- СеверСтрой, строительная компания | **ул. Университетская, 11**
- ЮТэйр, авиакомпания | **ул. Аэрофлотская, 50**

УЧРЕЖДЕНИЯ КУЛЬТУРЫ

- Сургутский художественный музей | **ул. 30 лет Победы, 21/2**
- Лингва-Центр, центр гуманитарного образования | **ул. Дзержинского, 2/1**
- Центральная городская библиотека им. А.С. Пушкина | **ул. Республики, 78/1**

ТУРИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ

- Корал-Тревел, туристическая компания | **ул. 30 лет Победы, 19, офис 505**
- Пегас Туристик, офис продаж | **ул. 30 лет Победы, 43 А, офис 10**

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

- Фонд поддержки предпринимательства Югры, Сургутский филиал | **ул. Университетская, 25/2**
- Сургутская торгово-промышленная палата | **ул. 30 лет Победы, 34 А**

ТОРГОВЫЕ КОМПАНИИ

- Компания Металл Профиль | **ул. Монтажная, 2**
- Энергосфера, магазин | **ул. 30 лет Победы, 53**
- Офис Плюс, торговый дом | **ул. Мира, 39**
- Двери Дуэт, салон | **ул. Островского, 27/1**
- МТА, производственно-торговая компания | **ул. 30 лет Победы, 21/1**
- Винчера, рекламно-полиграфическая компания | **ул. 30 лет Победы, 10**

СМИ, ТЕЛЕКОМПАНИИ

- СургутИнтерНовости, ТРК | **ул. 30 лет Победы, 27/2**
- СургутИнформТВ, телекомпания | **ул. Маяковского, 16**
- СИА-ПРЕСС ЦЕНТР, бизнес-центр | **б-р Свободы, 1**
- Югрател, интернет-провайдер | **ул. 30 лет Победы, 32**

АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ

- Герц, АН | **ул. Республики, 86**

ФИЛИАЛЫ БАНКОВ

- Бинбанк Сургут, | **ул. Дзержинского, 11**
- Западно-Сибирский банк Сбербанка России | **ул. Дзержинского, 5**
- Альфа-Банк | **ул. Иосифа Каролинского, 19**
- Сургутнефтегазбанк | **ул. Кукуевицкого, 19**
- Ханты-Мансийский банк Открытие | **ул. Маяковского, 12** | **пр-т Ленина, 43**
- Газпромбанк | **ул. Университетская, 1/1**
- Промсвязьбанк | **ул. Республики, 63**
- МДМ-Банк | **ул. 50 лет ВЛКСМ, 1**
- Банк Уралсиб | **пр-т Мира, 31**
- СКБ-банк | **пр-т Ленина, 23**
- КБ Авангард | **пр-т Ленина, 26**
- Сибирский банк реконструкции и развития | **пр-т Ленина, 18**
- Открытие Брокер АО | **ул. Маяковского,12** | **пр-т Ленина, 43**

АВТОСАЛОНЫ

- Yamaha, салон-магазин, официальный дилер | **ул. Быстринская, 23**
- Восток Моторс Сургут, автоцентр Mazda | **ул. Профсоюзов, 49/1**
- Альянс Моторс, ООО, автосалон | **ул. Профсоюзов, 53**
- Ауди Сервис Сургут, автосалон | **Нефтеюганское шоссе, 24/3**
- Сибкар, официальный дилер HYUNDAI | **пр-т Набережный, 7/1** | **ул. Профсоюзов, 58/1**
- ИнтерТехЦентр, автоцентр, официальный дилер Volkswagen | **ул. Производственная, 6**
- ВМ Сургут, автомобильный центр, официальный дилер Skoda | **ул. Профсоюзов, 49/1**
- Suzuki, автосалон | **ул. Профсоюзов, 62**
- АвтоцентрГаз Югра, автосалон | **ул. Рационализаторов, 9**
- Экоритм, торгово-сервисная компания | **ул. Рационализаторов, 25**
- Автоуниверсал, группа компаний, официальный дилер Audi, Lexus, Toyota | **ул. Энергостроителей, 3**
- Восток Моторс Югра, дилерский центр Jaguar, Land Rover | **Югорский тракт, 23**
- Новотех-МБ, автотехцентр | **Югорский тракт, 36**
- Ауди Сервис Сургут, автосалон | **Нефтеюганское шоссе, 24/3**
- Infiniti, автосалон, официальный дилер | **ул. Профсоюзов, 1/3**
- Автомир Премьер, автосалон | **ул. Маякосвского, 42**
- Сибкар Сервис, ООО, автоцентр Opel, Citroen, Chevrolet | **ул. Быстринская, 3 А**
- Автогласс, центр замены и ремонта автостекла | **ул. Гагарина, 1 А**
- Лексус Центр Сургут, автосалон | **Нефтеюганское шоссе, 18**
- Ресурс-Авто, магазин автозапчастей | **Нефтеюганское шоссе, 27/1**
- Субару Центр Сургут, автосалон | **ул. Профсоюзов, 58/1** | **ул. Профсоюзов, 60**
- VOLVO CAR СУРГУТ, автоцентр | **ул. Профсоюзов, 65**
- Лифан, автосалон | **ул. Рационализаторов, 3**
- Новотех, ПКФ | **ул. Сосновая, 35**
- Kia Motors, автотехцентр | **Югорский тракт, 1**
- Авто-Моторс, ООО, автосалон | **ул. 30 лет Победы, 47/2**

НИЯ ЖУРНАЛА В ГОРОДЕ СУРГУТЕ

- Автоуниверсал, группа компаний, официальный дилер Audi, Lexus, Toyota | **Нефтеюганское шоссе, 24/3,** | **Нефтеюганское шоссе, 18,** | **ул. Энергостроителей, 3**
- РиК Моторс, торгово-сервисная компания | **пр-т Набережный, 56**
- Партнер Авто, салон по прокату авто | **ул. 30 лет Победы, 57**

СПОРТ- И ФИТНЕС-ЦЕНТРЫ

- Факел, спортивный комплекс, ООО Газпром Трансгаз Сургут | **ул. 50 лет ВКСМ, 3/1**
- Теннисная Академия, спортивный клуб | **ул. Быстринская, 18/4**
- Strong, фитнес-клуб | **ул. Юности, 8**
- Platinum, фитнес-клуб | **ул. Юности, 8**
- Пять звезд, фитнес-центр | **пр-т Мира, 33/2**
- WorldClass Сургут, сеть фитнес-клубов | **ул. Профсоюзов, 11**
- World GYM, фитнес-клуб | **ул. Профсоюзов, 53/2**
- Центр спортивной подготовки и реабилитации Алексея Ашапатова | **ул. Университетская, 31**

СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ КЛИНИКИ

- Арех, стоматологическая клиника | **ул. 30 лет Победы, 13**
- Salve, стоматологическая клиника | **ул. 30 лет Победы, 19**
- Макси Дент, стоматология | **ул. Гагарина, 14**
- Профи, стоматология | **пр-т Ленина, 38**
- ЕвроДент, стоматология | **пр-т Набережный, 76**
- Орхидея, стоматология | **ул. 30 лет Победы, 10**
- Для Вашей семьи, стоматологическая клиника | **ул. Гагарина, 4**
- 28 плюс, стоматологический центр | **ул. Островского, 37/1**
- Аполлония, Центр эстетической стоматологии | **ул. Югорская, 34**

МЕДИЦИНСКИЕ ЦЕНТРЫ

- Акватория, ООО ЦМЭ | **ул. Магистральная 36**
- Диа-мед, центр эстетической медицины | **пр-т Ленина, 16**
- Альфа-Доктор, медицинский центр | **ул. Иосифа Каролинского, 14/2**
- Наджа, лечебно-диагностический центр | **ул. Мелик-Карамова, 76 В**
- Профэнергомед, лечебно-диагносический центр | **ул. Энгельса, 11**

ГОСТИНИЦЫ И ОТЕЛИ

- Екатеринин Двор, гостиничный комплекс | **ул. Безверхова, 21**
- Бизнес-отель, гостиница | **пр-т Мира, 42/1**
- Поларис, гостиничный комплекс | **пр-т Мира, 6/1**
- Metropolis, гостиничный комплекс | **пр-т Набережный, 13/1**
- Ермак, гостиница | **пр-т Набережный, 31**
- Метелица, гостиничный комплекс | **Нефтеюганское шоссе, 26**
- Медвежий угол, гостиничный комплекс | **Крылова, 23/1**
- Венеция, гостиница | **пр-т Мира, 55**
- Арт-Отель, гостиничный комплекс | **ул. Университетская, 23/6**
- Gala Hotel, гостиница | **ул. Гагарина, 12**
- City Center, отель | **пр-т Ленина, 43**
- Проф-Отель, гостиница | **ул. Электротехническая, 19/1**

МАГАЗИНЫ ОДЕЖДЫ

- Скандинавия, магазин одежды и обуви | **ул. Университетская, 3**
- Braschi, меховой салон | **ул. Университетская, 3**
- Магнат, магазин мужской одежды | **ул. Геологическая, 10**
- Стиль, магазин мужской одежды | **пр-т Комсомольский, 19**
- Meucci, бутик мужской одежды | **пр-т Ленина, 43**
- Climber, магазин мужской одежды | **Югорский тракт, 38**
- Монэ, свадебный салон | **пр-т Ленина, 41**

ОБУВНЫЕ МАГАЗИНЫ

- Carlo Pazolini, магазин обуви | **Югорский тракт, 38**
- Chester, магазин обуви | **Югорский тракт, 38**

САЛОНЫ КОЖГАЛАНТЕРЕИ

- Саквояж, кожгалантерея | **пр-т Ленина, 41**
- Francesco Marconi, салон сумок и кожгалантереи | **ул. Профсоюзов, 11**

ЮВЕЛИРНЫЕ САЛОНЫ

- Золотой Лев, ювелирный магазин | **пр-т Ленина, 67/1**
- Роскошь, ювелирный салон | **ул. Киртбая, 19**
- Золото мира, ювелирный салон | **пр-т Ленина, 41**
- Эдем Gold, ювелирный салон | **Нефтеюганское шоссе, 1**

МАГАЗИНЫ БИЖУТЕРИИ

- Swarovski, магазин элитной бижутерии | **Нефтеюганское шоссе, 1**

САЛОНЫ ЧАСОВ

- Золотое время, салон часов | **Югорский тракт, 38, ТРЦ Сургут Сити Молл**
- Часики, салон часов | **пр-т Ленина, 41**
- 3-15 часы, салон часов | **Югорский тракт, 38**

ПАРФЮМЕРНЫЕ МАГАЗИНЫ

- Иль де Ботэ, магазин косметики и парфюмерии | **пр-т Ленина, 43**

БАНИ, ЦЕНТРЫ РАЗВЛЕЧЕНИЙ

- Райцентр, банный комплекс | **ул. Комплектовочная, 22**
- Царская купель, банный клуб | **ул. Геологическая, 26**
- ORION, развлекательный центр | **ул. Киртбая, 23**

РЕСТОРАНЫ, КАФЕ, БАРЫ

- Cafe Botanica, Ресторан / Кафе | **ул. Энергетиков, 12**
- Joint, ирландский паб-ресторан | **пр-т Ленина, 39**
- BIBLIOTECA Lounge & Bar | **пр-т Мира, 31/1**

ВЫСКАЗЫВАНИЯ ИЗВЕСТНЫХ ЛЮДЕЙ

Если хочешь избавиться от гостя, докучающего своими визитами – дай ему взаймы денег.

Бенджамин Франклин, политик

Ральф Уолдо Эмерсон, философ

— Даже если мои вечерние гости не могут видеть часы, они должны прочитать время по моему лицу.

Сара Бернар, актриса

— Гостеприимство – качество, которое складывается из первобытной простоты и античного величия.

Билл Вон, юморист

– Нет ничего обиднее, чем когда тебя не приглашают на вечеринку, на которую ты ни за что не пошел бы..

Энн Ландерс, журналистка

— На каждой вечеринке есть два разряда гостей: одни хотят пораньше уйти, другие – подольше остаться. Вся трудность в том, что обычно они состоят в браке.

Юрай Крижанич, писатель, философ

— Гость иногда за три дня увидит в доме больше, чем хозяин за целый год.

Мики Фридман, актер

— Никогда не устраивай вечеринку, на которой ты будешь самым интересным человеком.

Пабло Пикассо, художник

— Я отдыхаю, когда работаю и устаю, когда бездельничаю или принимаю гостей.

Эльза Максуэлл, журналистка

— Самые лучшие вечеринки устраивают те, кому они не по средствам.

GLaNCE

женская дизайнерская одежда

www.glance.ru

vk.com/clance

www.instagram.com/glance.surgut/

38-58 размеры

новая коллекция

Chartreuse

г. Сургут,
ТЦ «Аура», 1 этаж
Нефтеюганское шоссе, 1
8 (3462) 33-07-46

0+

hh.ru — САМЫЙ КРУПНЫЙ САЙТ ПО ПОИСКУ РАБОТЫ*

*по посещаемости за 31 день, согласно данным www.liveinternet.ru на 30.06.2017 по РФ

hh.ru
HeadHunter