

National Business

журнал для руководителей нового поколения

ЮГОРСКИЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ - 2019

В Югре ищут
новые возможности
для бизнеса

СТЕПАН ПРОКОПОВИЧ

«Лидеры России»
в Югре: достижения
региона

НН.RU

Когда бизнесу
нужен аутсорсинг



ЛУЧШИЙ
ТОВАР ЮГРЫ
2018

РЫНОК
Крымские вина

ТРЕНДЫ
Формирование
контент и бизнес-
стратегии

ТОРГОВЛЯ
Выживает тот,
кто меняется

СТРАТЕГИИ
Понятие
собственности
для России очень
условно

Владельцы магазина
мужской одежды «Smoking»:

**МАГАЗИН, КОТОРЫЙ
ДАРИТ РАДОСТЬ**

**Андрей Дубей
Денис Богойко**

**ТЕЛЕ
ПЛЮС**

СКИДКА
до **50%**



АКЦИЯ! ЗЕЛЕНЫЙ СВЕТ НА ИНТЕРНЕТ!

ПОДКЛЮЧИТЬСЯ В МАЕ-ИЮНЕ И **СЭКОНОМЬ НА ИНТЕРНЕТЕ**

ИНТЕРНЕТ

скорость до 100 Мбит/сек

ЭКОНОМИЯ

940 РУБ.*

ДО КОНЦА ГОДА ЗА 3500 РУБ.

ИНТЕРНЕТ + ТВ

ЭКОНОМИЯ

3960 РУБ.

ДО КОНЦА ГОДА ЗА 4000 РУБ.

г. Сургут,
ул. Университетская, 3, оф. 17

 tele-plus.ru  teleplus_ugra

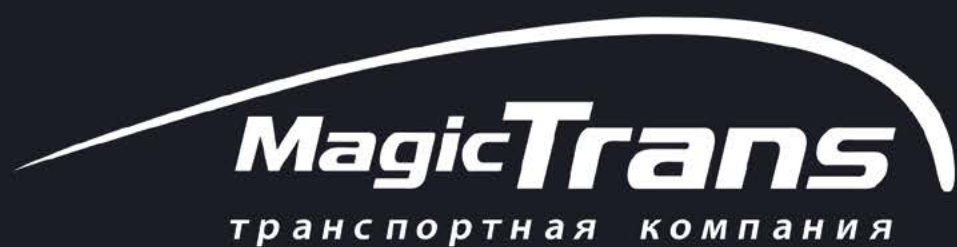
(3462) 555-000

TELE-PLUS.RU



БОНУС – БЕСПЛАТНЫЙ
ДОСТУП К ЗАПИСЯМ
С КАМЕР НАРУЖНОГО
ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ
ТВОЕГО ДВОРА

*только для города Сургут



от 1 кг

ПЕРЕВОЗКА ГРУЗОВ



www.magic-trans.ru

+7 (3462) 555-899



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

Издатель: ООО «ЮМАН»
 Генеральный директор: Ярослав Михайлович Лупунчук
 Генеральный продюсер: Маргарита Юрьевна Лупунчук
 Продюсер: Карп Сергеевич Зайцев
 Продюсер-директор РИА «Арт-ЮМАН»: Наталья Сергеевна Терещук
 Авторы номера: Александр Смирнов, Карп Зайцев, Юнна Мостицкая, Anne Eiland
 Отдел рекламы и PR (г. Сургут): Юнна Мостицкая (info1@nb-ugra.ru), Татьяна Анчина (info@nb-ugra.ru)
 Фотограф: Сергей Балашов



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



Генеральный директор: Юрий Матвеев (dir@banzay.ru)
 Главный редактор: Александр Геннадьевич Бурков (nb_red@banzay.ru)
 Литературный редактор: Марина Гаева (manga@banzay.ru)
 Технический редактор: Лариса Скоробогатова (gr-larisa@mail.ru)
 Журналисты: Марина Гаева, Оксана Еремейкина, Екатерина Табачникова
 Коммерческий отдел: Лариса Соколова, Татьяна Жукова
 Фотографы: Евгения Ушакова

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, пр-т Ленина, 18. Цена свободная. Подписной индекс 14985. Адрес редакции: г. Сургут, пр-т Ленина, 18, 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 ПИН° 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. ООО «Печатный мир г. Сургут», 628426, РФ, ХМАО-Югра, г. Сургут, ул. Маяковского, д. 14, тел.: (3462) 37-55-40. Заказ №2198. Совокупный тираж 61 000 экз. Тираж в ХМАО-Югра 5 000 экземпляров. Дата выхода тиража из печати двадцать пятого мая 2019 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.

**ПО ВОПРОСАМ
 РАЗМЕЩЕНИЯ
 РЕКЛАМЫ
 ОБРАЩАЙТЕСЬ**

Юнна Мостицкая,
 тел. 8(3462) 938-400
 (info1@nb-ugra.ru)

Татьяна Анчина,
 тел. 8(3462) 938-300
 (info@nb-ugra.ru)

- СУРГУТ (ХМАО-Югра), пр-т Ленина, 18, 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



www.reklama-online.ru

**Наше издание
 представлено
 в системе**

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

VINOTECA

- wine bar -

ИСПАНСКИЙ ХАМОН
КАЛЬЯНЫ
ВИНО



77-44-00

ЭНЕРГЕТИКОВ 12, 2 ЭТАЖ



стр. 24
ИНТЕРВЬЮ
АЛЕКСЕЙ ВЯЛКИН
ВЛАДИМИР ГАМЗА
В ЮГРЕ
ИЩУТ НОВЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ
ДЛЯ БИЗНЕСА



стр. 84
ИМЕНА
**ВИКТОР
ФЕДОРОВ**
НЕИСПРАВИМЫЙ
ОПТИМИСТ

ТЕМА
**ДЕЛУ
ВРЕМЯ**

стр. 10



АНДРЕЙ ДУБЕЙ
ДЕНИС БОГОЙКО
МАГАЗИН, КОТОРЫЙ
ДАРИТ РАДОСТЬ

стр. 16



**ДАРЬЯ
ДАВЫДОВА**
Я, КОНЕЧНО,
БРИЛЛИАНТ...

стр. 28



**АНДРЕЙ
МОВЧАН**
ПОНЯТИЕ БОЛЬШОЙ
СОБСТВЕННОСТИ



стр. 20
**СТЕПАН
ПРОКОПОВИЧ:**
«ЛИДЕРЫ РОССИИ»
В ЮГРЕ : ДОСТИЖЕНИЯ



стр. 38
**ЕЛЕНА
ГОЛЫШЕВА:**
МЕРЫ ПРИНУДИТЕЛЬ-
НОГО ВЗЫСКАНИЯ



стр. 70
**ЛЮБОВЬ
ЩЕГЛОВА:**
ЭКОЛОГИЧНО,
СТИЛЬНО, ПОЛЕЗНО

СЛОВО РЕДАКЦИИ

ДЕЛУ ВРЕМЯ, ПОТЕХЕ ЧАС

Вот и наступает долгожданное лето — время осуществления планов на отдых. Отпуск может и должен быть не менее содержательным и насыщенным, чем дело всей жизни, дело, которому вы, уважаемые предприниматели, посвящаете большую часть времени.

Порой, концентрируясь на работе, мы, сами того не замечая, перестаем внутренне развиваться, окостеневаем. Важно это или нет, судить вам. Но зачастую, чтобы провести итог прожитому и перейти на новый виток личностного развития, требуется совершить некий «обряд», инициацию. Летний отпуск лучше всего подходит для того, чтобы привести в порядок мысли и собственный внешний вид. Путешествие — это отличный способ совершить поездку «от себя к себе».

Каждый летний день необходимо украсить теплом, солнцем и новыми впечатлениями, чем бы вы ни занимались: официальное мероприятие или организация детского досуга, утренняя прогулка на деловую встречу или вечерний променад перед запланированным рандеву с супругой.

«Творите» лето, изобретайте свой отдых! Научитесь не только мечтать, но и воплощать мечты, не бойтесь что-то

менять. Эти универсальные тезисы сами по себе не работают, необходимо ваше непосредственное участие. Набранная за прошедшие годы скорость вашей жизни смазывает даже самый красивый пейзаж и не дает возможности насладиться деталями. Вкручивая себя в новые проекты, преодолевая за неделю тысячи километров, мы успеваем провести ряд совещаний и деловых встреч, но от этого не становимся счастливее и богаче духовно — напротив, оскудеваем, перестаем понимать смысл происходящего. А ведь наше детство было более насыщенным событиями и впечатлениями. При этом мы находили время на то, чтобы увлечься восхождением божьей коровки на Эверест собственной руки или, затаившись в траве, наблюдать, как плывут по лазурному небу облака. Нам не было стыдно, если мы что-то забывали, если что-то у нас получилось не так, но по-особенному, по-своему. Некому было стыдиться, еще не родился внутри нас тот истукан, тот идол, которому мы сейчас служим.

Так давайте начнем меняться прямо сейчас: возьмем фотоаппарат и сделаем первое фото для альбома с названием «Лето 2019».

Карп Сергеевич Зайцев
National Business ХМАО-Югра

БИЗНЕС-МЕРОПРИЯТИЯ

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



Профессиональная конференция для блокчейн-разработчиков **«Token Conf 2019»** – Москва, EVENT-ХОЛЛ «ИнфоПространство»

Программа охватывает такую тематику, как архитектура и безопасность блокчейн-платформ, особенности разработки проектов с использованием блокчейн-технологии, государственное регулирование, интеграция умных контрактов и физической реальности и другие направления, связанные с разработкой и внедрением блокчейна.

www.tokenconf.ru/2019



Форум **«Неделя российского ритейла 2019»** Москва, Центр международной торговли

Масштабное отраслевое мероприятие в сфере розничной торговли с участием бизнеса и государства. Его организаторы – Минпромторг РФ и Российская ассоциация экспертов рынка ритейла. На форуме ожидается более 6500 человек. Ежегодно количество участников увеличивается на 1000 человек.

www.retailweek.ru



Форум **«ВэйтТэк 2019»** Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Деловая программа форума, который проходит раз в два года, – эффективная платформа для встреч и обсуждения институциональных вопросов охраны окружающей среды, различных аспектов обращения с отходами, очистки сточных вод и газовоздушных выбросов.

www.waste-tech.ru/ru/



Форум **«ДорогаЭкспо 2019»** Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Место встречи специалистов и представителей органов управления для обсуждения актуальных вопросов в сфере развития дорожно-транспортной инфраструктуры России.

www.dorogaexpo.ru/doroga/exhibition/



Конференция **«Логистика будущего 2019: перезаГРУзка в Крыму»** Крым

Эксперты конференции предложат реальные способы повышения эффективности компаний в период экономической турбулентности, а также оптимизации отношений с партнерами и клиентами, готовы обсудить проблемы рынка логистики, складской недвижимости, ритейла, вопросы оптимизации и сокращения расходов.

www.логистикабудущего.рф



ИЮНЬ

6–8
четверг-
суббота

Петербургский международный экономический форум 2019 (ПМЭФ)
Санкт-Петербург, Конгрессно-выставочный центр «ЭКСПОФОРУМ»

Основная аудитория форума – главы государств и правительств, вице-премьеры, министры, губернаторы, руководители крупнейших мировых компаний и общественных организаций, лидеры политических партий, ученые и специалисты, представители СМИ.

www.forumspb.com/?lang=ru



ПМЭФ'19
ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ

6–8 ИЮНЯ

ИЮНЬ

12–15
среда-
суббота

XI Конференция «Белые ночи фандрайзинга 2019»
Самара, Холидей Инн Самара Holiday Inn

Главное событие для специалистов по привлечению ресурсов на некоммерческие проекты. Фандрайзеры, руководители и благотворители со всей России, а также более 60 успешных практиков-экспертов помогут наладить полезные связи, предложат работающие технологии для столиц и регионов и яркие идеи.

www.fr.crno.ru



XI международная конференция
БЕЛЫЕ НОЧИ
ФАНДРАЙЗИНГА

ИЮНЬ

19–20
среда-
четверг

VI ежегодный Loyalty Marketing, Cobranding & Employee Engagement Summit 2019:
Советы победителей Москва, проезд Воскресенские Ворота, 1а

Крупнейшее отечественное ежегодное мероприятие, посвященное практическим аспектам разработки, внедрения и управления программами лояльности. Докладчиками форума выступают победители и призеры Национального конкурса в области маркетинга лояльности Loyalty Awards Russia.

www.lmf19.ticketforevent.com



ИЮНЬ

19–21
среда-
пятница

IV Международный инновационный форум пассажирского транспорта SmartTransport 2019
Санкт-Петербург, конгрессно-выставочный центр «ЭКСПОФОРУМ»

Базовая для регионов площадка для демонстрации инноваций, обмена опытом и выработки экспертных решений в сфере пассажирского транспорта, содействия привлечению частных инвестиций в отрасль и конструктивного диалога в области пассажирского транспорта и транспортной инфраструктуры.

www.smart-transport.expoforum.ru



19-21 ИЮНЯ
SMART 2019
ТРАНСПОРТ

ИЮНЬ

20
четверг

Восьмой ежегодный форум Future of Telecom: Business Models & Strategies.
Точки роста Москва, Radisson Slavyanskaya

Основные блоки форума – перспективные возможности для оператора: Internet of Things. InfoSecurity, etc; DIGITAL CUSTOMER: чат-боты, разговорные интерфейсы, коммуникация 1x1, etc; новые технологические возможности: Network Virtualization. SDN. Строительство, эксплуатация, мониторинг сетей связи. Модели оптимизации.

www.telco-forum.ru



VIII Ежегодный форум
FUTURE OF TELECOM:
CROSS-BOARD BUSINESS MODELS & STRATEGIES
19 июня 2019 года, AZIMUT Hotel Smolenskaya Moscow

ИЮНЬ

25–27
вторник-
четверг

Выставка CEBIT Russia 2019
Москва, Технопарк «Сколково»

Одна из крупнейших международных выставок в области инноваций и цифровизации. В этом году CEBIT пройдет в России, в технопарке «Сколково». Выставка станет отличной возможностью для российских и зарубежных компаний и стартапов рассказать о себе. CEBIT – это 5000 участников и 150 экспонентов, половина из них – российские проекты.

www.cebitt-russia.ru



CEBIT®
RUSSIA
25–27 ИЮНЯ 2019
Технопарк «Сколково», Москва



■ **FACEBOOK ОТВЕТИЛ
ИЗ-ЗА КОНФЛИКТА**

Сооснователь Facebook миллиардер Крис Хьюз считает, что в руках Цукерберга сосредоточено более 80% дохода от всех соцсетей в мире. На страницах New York Times он рассказал, что компания будет подвергнута государственному контролю и разделена на несколько частей, в числе которых окажутся Instagram и WhatsApp. В ответ вице-президент Facebook по глобальным вопросам и коммуникации, бывший британский вице-премьер Ник Клегг заявил: «Facebook признает: «С успехом приходит ответственность».



■ **ТОПЫ ORANGE ОТВЕТАТ
ЗА СУИЦИД РАБОТНИКОВ**

Во Франции судят бывшее руководство ведущей французской телекомпании Orange – бывшего монополиста France Telecom. Экс-СЕО Дидье Ломбарда и шесть топ-менеджеров обвиняют в давлении на сотрудников. Прокуроры считают, что план компании сократить 22 000 человек и перераспределить рабочие места между другими 10 000 сотрудников в рамках глубокой реструктуризации спровоцировал волну самоубийств: в 2008–2010 годах с собой покончили 30 работников. Это может стать прецедентом для крупного бизнеса.



■ **БЕЗОС ГОТОВИТ
ПОЛЕТЫ В КОСМОС**

Blue Origin готовится отправлять первых космических туристов: в одиннадцатый раз компания успешно запустила свою ракету New Shepard. 2 мая ракета взлетела с испытательного полигона компании в Техасе, достигнув границы космоса и протестировав в невесомости специальную капсулу, предназначенную для экипажа. «К концу года мы отправим на этой ракете людей», – сказала Ариана Корнелл, директор по продажам Blue Origin. Таким образом, компания может опередить своих конкурентов SpaceX и Boeing.



■ **США НЕ ДОЛЖНЫ
РЕШАТЬ СУДЬБУ ЮАНЯ**

Кеннет Рогофф, профессор экономики и госполитики Гарварда, бывший главный экономист МВФ, считает, что судьбу юаня не стоит решать на торговых переговорах Китая и США. Давление Штатов с целью добиться более стабильного курса юаня к доллару и избежать конкурентной девальвации валюты может подорвать дальнейшие экономические реформы. В частности, такой режим помешает Китаю постепенно принять гибкий валютный курс, необходимый для более независимой денежно-кредитной политики.



■ ЭКОНОМИКУ ФРГ ЖДУТ БЛЭКАУТЫ

План Германии по отказу от угля может привести к нехватке электроэнергии в начале следующего десятилетия, поскольку строится недостаточное количество новых заводов. Отказ от наиболее широко используемого топлива в мире совпадает с продолжающейся программой остановки атомных электростанций. Таким образом, на крупнейшем рынке Европы до 2022 года исчезнет почти треть мощностей – 17 гигаватт. Отход от традиционных источников энергии является ключевым элементом экологической политики Ангелы Меркель.



■ БАФФЕТ: САМОЕ ВАЖНОЕ РЕШЕНИЕ В ЖИЗНИ

Уоррен Баффет, легендарный инвестор и третий самый богатый человек в мире, считает, что это жизненное решение намного важнее всех остальных: выбор спутника жизни. «Если хотите подражать кому-то, вам лучше очень тщательно выбирать, кому, – говорит он. – С этой точки зрения самым важным для большинства является супруг». Совет вытекает из выдвинутого Баффетом общего правила: будьте осторожны с компанией, которой владеете, и с людьми, которыми восхищаетесь.



■ АМЕРИКАНЦЫ БРОСАЮТ РАБОТУ

В марте количество вакансий в США выросло почти до 7,5 миллиона, достигнув девятимесячного минимума в предыдущем месяце. Несмотря на рост, около 1,2 миллиона человек покидают ряды занятого населения угрожающими темпами. Президент Manpower Group North America Бекки Франкевич считает, что массовый отток сотрудников является результатом уверенности американцев в устойчивости рынка труда. «Люди уверены, что они могут бросить работу, и потом вернуться, потому что рабочие места будут в наличии».



■ США ХОТЯТ НА ЛУНУ

Белый дом запросил конгресс об увеличении бюджета Национального управления США по аэронавтике и исследованию космического пространства (NASA) на \$1,6 млрд в следующем финансовом году. Программа NASA по высадке на поверхность Луны рассчитана до 2024 г., уточняет Reuters. Ранее космическое агентство планировало отправить корабль с экипажем на поверхность Луны к 2028 г. Если конгресс одобрит поправку Белого дома, бюджет NASA на 2020 финансовый год составит \$22,6 млрд, пишут «Ведомости».

О секретах успешного бизнеса,
модных трендах и лайфхаках
при выборе костюма

«Smoking»:

магазин, который дарит радость

Хороший костюм – это не просто одежда. Это показатель статуса человека, его положения в обществе. Корреспонденту журнала «NB» удалось побеседовать с владельцами магазина мужской одежды «Smoking», расположенного в ТРЦ «Агора».

Денис Богойко и Андрей Дубей — люди весьма искушенные в мире стильной одежды. О секретах успешного бизнеса, модных трендах и лайфхаках при выборе костюма читайте в нашем интервью.

NB: Вы считаете свой бизнес успешным? Если да, почему? Какие составляющие успешного бизнеса вы назовете?

Наш магазин открылся в 2017 году. И хотя два года – срок для коммерческого предприятия небольшой, пожалуй, можем говорить об определенных успехах. Мы начинали продавцами-консультантами в магазинах других брендов. Именно тогда поняли, что это наше. Ведь если делаешь что-то с душой, люди это чувствуют. Без ложной скромности скажем, что в магазинах, где мы работали, дела всегда шли в гору. И тогда мы решили в сфере модной мужской индустрии создавать собственный бренд. Теперь у нас свой магазин и свое ателье. Мы сами создаем одежду по западным лекалам и по лучшим российским образцам (многому научились у Вячеслава Зайцева). У нас есть договоры с производителями тканей. Есть свой дизайнер, который создает удивительные вещи.

Мы – настоящая команда. Денис – импульсивный, напористый. Андрей – уравновешенный, практичный. Слияние качеств образует настоящий деловой тандем. Мы вместе творим. В этом – секрет успеха. В планах открывать новые магазины и продавать франшизу. С нашими партнерами мы стараемся выстраивать долгосрочные и доверительные отношения.

Понимаете, бизнес как ребенок. Как его воспитывать, как о нем заботиться, такой результат в итоге и получится. Именно так мы и относимся к нашему общему делу.

NB: Как бы вы охарактеризовали вашу целевую аудиторию, кто он – ваш покупатель?

К нам приходят люди всех возрастов, и мужчины, и женщины, супружеские пары, семьи с детьми. Мы работаем для всех, стараясь максимально вникнуть в потребности клиентов, предоставив для них наилучший вариант. Нам интересно решать те задачи, которые ставят перед нами клиенты. Также мы стараемся подобрать одежду не только на любой вкус, но и в той ценовой категории, которая комфортна для покупателя. А про качество мы уже сказали – только самое лучшее. Часто приходят женихи, подбирают свадебный костюм. И это для нас лучшая реклама. Представьте: двести гостей на свадьбе увидят, как хорошо сидит на женихе костюм, и потом придут к нам. Мы предлагаем также различные аксессуары, галстуки, сорочки и т.д. В ближайших планах – подбор обуви к костюму, пошив костюмов по индивидуальным меркам на заказ. Но нашим ноу-хау является подгонка костюма точно по размерам заказчика, она осуществляется бесплатно. То есть клиенты уходят от нас, одетые стильно, с иголочки, довольные тем, что сэкономили время, силы и нервы.

NB: Многие развивают свой бизнес в соцсетях. Вы используете соцсети для популяризации своих товаров?

Мы представлены в «Инстаграм» и «Вконтакте». Социальные сети позволяют нам оперативно рассказывать нашим клиентам о новых поступлениях, демонстрировать фото эксклюзивных образцов (с нами сотрудничает профессиональный фотограф), отвечать на вопросы. Кстати, мы очень внимательно прислушиваемся к советам и рекомендациям покупателей,

SMOKING



“Клиенты уходят от нас, одетые стильно, с иголочки, довольные тем, что сэкономили время, силы и нервы.”



“Мы работаем с клиентами сами, стараемся за максимально короткое время предложить покупателю действительно лучшее.”

стараемся меняться к лучшему. Своего рода реклама для нас — когда довольный покупатель рассказывает о «Smoking» своим друзьям, родственникам, приводит их к нам. Это значит, что мы хорошо справляемся со своей работой.

NB: Какие критерии вы используете при приеме на работу продавцов-консультантов?

К сожалению, современные молодые люди и девушки хотят получать все сразу и сейчас, не понимая, что просто

так ничего не бывает и для достижения поставленной цели нужно много трудиться. Мы рады целеустремленным активным людям, способным обучаться и работать с огоньком. А когда консультант сидит со скучающим видом и на вопрос покупателя отвечает «Все костюмы перед вами» или «Посмотрите, вон там висит», это никуда не годится, это непрофессионально.

А для нас важен индивидуальный подход. Продавец-консультант должен разбираться в людях, понимать их запросы. И еще: важно не «сделать деньги», а оставить о себе

Секреты успеха

Андрея Дубея и Дениса Богойко

- ▶ Мы решили: будем развивать собственное направление в сфере модной мужской индустрии.
- ▶ Бизнес как ребенок. Как его воспитывать, как о нем заботиться, такой результат в итоге и получится. Именно так мы и относимся к нашему общему делу.
- ▶ Нашим ноу-хау является подгонка костюма точно по размерам заказчика, она осуществляется бесплатно.
- ▶ Нам интересно решать те задачи, которые ставят перед нами клиенты.
- ▶ Мы очень внимательно прислушиваемся к советам и рекомендациям покупателей, стараемся меняться к лучшему.
- ▶ Продавец-консультант должен разбираться в людях, понимать их запросы. Важно не «сделать деньги», а оставить о себе хорошее впечатление.
- ▶ Для нас важнее всего доверие.
- ▶ Жизнь прекрасна, а не скучна. Зачем темные цвета? Нужно дарить радость и себе, и окружающим.
- ▶ У нас заказчик получает костюм, который на нем сидит идеально, через 2-3 дня! А во многих фирмах люди ждут по несколько месяцев.

хорошее впечатление. Тогда покупатель придет в твой магазин еще много раз.

Поэтому мы работаем с клиентами сами, и, имея за плечами серьезный опыт в сфере продаж, стараемся за максимально короткое время предложить покупателю действительно лучшее. При этом предлагаем не то, что просит клиент (ведь часто покупатели руководствуются устаревшими стереотипами), а то, что человеку действительно подходит. Как-то пришла в наш магазин семейная пара, подбирали мужчине костюм. Клиент сообщил: «Я традиционалист. Мне что-то

строгое, в темных тонах (синий, серый, «черника»)». Нам удалось его переубедить. Жизнь прекрасна, а не скучна. Зачем темные цвета? Нужно дарить радость и себе, и окружающим. В итоге клиент приобрел потрясающий костюм в клетку. А видели бы вы, как счастлива была супруга: она вдруг посмотрела на мужа другими глазами, была им восхищена! Вот такие истории нас вдохновляют, именно этого мы ждем и от наших сотрудников.

NB: Согласны ли вы с утверждением, что вкус — это мускул, который можно тренировать? В состоянии ли мужчина самостоятельно выбрать костюм?

Наш опыт говорит о том, что людей со вкусом, прекрасно разбирающихся в одежде, имеющих свой стиль, немного. Но это вовсе неплохо. Каждый является профессионалом в своей области, не обязательно всем быть модельерами и дизайнерами одежды. Для того мы и открыли магазин, чтобы помочь людям в выборе подходящей одежды, рассказывать об основных трендах, тканях, фасонах, расцветках. Мы помогаем клиенту «собрать, укомплектовать» костюм точно так же, как комплектуют машину. По просьбе заказчика можем убрать или добавить какие-то детали, изменить размер, фасон и т.д. И все это за 15-20 минут, поскольку работает профессиональная команда.

Как видите, мы делаем ставку на сервис. Для нас важнее всего доверие. Мы рады, что нашими клиентами и друзьями являются Чемпион мира по версии WBO (2013-2014) Руслан Проводников, российский боец смешанных боевых искусств, выступающий под эгидой UFC Забит Магомедшарипов, Степан Меньшиков — один из первых участников телепроекта «Дом 2», шоумен. Клиент «Smoking» появляется в новом костюме, все восторгаются им, его имиджем, делают комплименты — человек понимает, что выбрал правильный магазин и правильного консультанта.

NB: Какие бренды, модели, цвета пользуются наибольшей популярностью?

Здесь надо понимать, что покупка костюма — это как приобретение, скажем, сотового телефона. Сегодня актуально одно, завтра другое, через год выходит новая модель, и тебе нужно быть в тренде, чтобы поддерживать свой статус. мода очень быстро меняется. Так и в мире одежды. Скажем, в прошлом году были популярны ультрафиолетовый и изумрудный цвета, а цветом этого года является коралловый. неизменно популярны (это безусловная классика) серый, синий и черный. Что касается фасонов... Сейчас, как известно, носят зауженные и укороченные пиджаки. Это модно. При этом молодежь приносит такие вещи к нам и просит сделать их еще уже. Мы пытаемся объяснить, что во всем нужна мера.

Сейчас, кстати, вновь обретает популярность «тройка».

Многие, как мы знаем, не признают двубортных костюмов. Людям кажется, что нечто подобное носили в свое время гангстеры. Мы же убеждены, что подобный фасон подчеркнет



вашу индивидуальность. Не следует быть как все, следует искать свой стиль.

При этом одним из наших конкурентных преимуществ является оперативность пошива костюма без потери качества. У нас заказчик получает костюм, который на нем сидит идеально, через 2-3 дня! А во многих фирмах люди ждут по несколько месяцев. Но мода быстротечна. Поэтому задайте себе вопрос: «Стоит ли ждать так долго?»

NB: Сколько в вашем личном гардеробе костюмов? Сколько их вообще нужно обычному мужчине, скажем, офисному сотруднику?

А сколько дней в неделю? (Смеются). Костюмы должны быть на каждый день. В диапазоне от светлых до темных тонов. Люди часто допускают ошибку: носят одни и те же костюмы в течение многих месяцев. И в химчистку их не сдают. В итоге одежда теряет внешний вид, цвет... Однажды к нам пришел клиент, который постирал пиджак в стиральной машине, просил поправить. Вы, конечно, понимаете, что сделать с этим пиджаком уже ничего нельзя.

Особое внимание и в процессе носки, и при уходе нужно обращать на шерстяные вещи. Они быстро изнашиваются. Шерсть – «живой» материал. Шерстяной пиджак должен «отдыхать». Скажем, вы побывали на деловой встрече, на концерте или презентации, повесьте пиджак на плечики, дайте ему

отдохнуть. Вот об этом мы и говорим с нашими клиентами. Например, о том, что бабочка – это не признак официанта, а замечательный аксессуар, который дополнит имидж, придаст элегантности. Учим подбирать и носить шейные платки, поскольку культура их ношения в России развита слабо. Показываем каталоги, в общем, занимаемся просветительской деятельностью.

NB: Что бы вы посоветовали сургутскому мужчине при выборе костюма? Дайте несколько лайфхаков.

Опять же можно провести параллель с выбором автомобиля. Комфорт, качество, стиль – вот что главное. Первый вопрос — цель, то есть для чего покупается костюм, где в нем будет появляться владелец. Важен состав ткани: это основа изделия. Сейчас на рынке много интересных и качественных предложений. Конечно, цвет. И наконец, не последнюю роль играет фигура владельца. Не удивляйтесь! Мы не рекомендуем клиенту, скажем, 64 размера приобретать «клетку», она полнит. Напротив, костюм в полоску визуально делает человека стройнее. Но это все не столь важно. Важнее всего отношение к вам как покупателю. Скажем, вы приходите в бутик и задаете какой-то вопрос. С вами общаются свысока или неохотно. Вам становится от этого грустно. Тогда наш совет: «Уходите оттуда скорее, направляйтесь в «Smoking»! И вы почувствуете разницу...» **NB**

“Направляйтесь в «Smoking»!
И вы почувствуете разницу...”

SMOKING




Магазин мужской одежды
«Smoking», 1 этаж
ТРЦ «Агора», Профсоюзов, 11



Правила жизни

Дарьи Давыдовой

Лауреат конкурса «Журналист года Сургута-2018», исполняющая обязанности главного редактора ТРК «Сургутинтерновости», мама прекрасной четырехлетней девочки, человек, который не мыслит жизнь без уборки и общения.



“ Я, конечно, бриллиант, но не все любят драгоценные камни. Странные люди

— Журналистику принято считать неженской профессией, но сегодня, когда заходишь на профильные факультеты вузов, только и видно, что девичьи лица. Правда ли, что пол определяет карьеру? Тяжелее девочке-журналисту или мальчику?

— Слушайте, когда вы выбираете профессию, наверное, вообще не думаете о том, женское это дело или нет. Видели когда-нибудь человека, который отказался бы от карьеры мечты из-за стереотипов? Лично я, к счастью, таких

не встречала. В XXI веке, когда смешалось все, по-моему, наивно мыслить таким образом. Если девочка способная и пробивная, ей, пожалуй, будет проще в любом направлении. Вот то, что из профессии стали уходить мужчины – это действительно так. Не знаю, куда они уходят, может, в более спокойные сферы деятельности, я не анализировала это, но такой факт имеет место.

Если в целом говорить о студентах и профессии сегодня... Я искренне не понимаю, куда пропадают выпускники факультета журналистики после получения диплома. Догадываюсь – уходят продавцами-консультантами, официантами, секретарями. Мы в свое время, будучи студентами, мечтали работать в «горячих точках», привозить эксклюзивы, грезили тем, что о нас будут знать все... Сейчас студенты мечтают получать достойную зарплату, при этом, желательно, ничего не делая, чтобы их продвигали по карьерной лестнице как-нибудь так, за красивые глазки. Чтобы стать хорошим журналистом, мнение которого важно, нужно много и упорно работать. Профессия корреспондента – это бессонные ночи, авралы, порой стыд, отсутствие выходных, как, впрочем, и личной жизни, потому что твой парень или девушка – это работа, это стертые кончики пальцев от «стучания» по клавиатуре и постоянный поиск информации. Скорость, простота, стиль – это все нарабатывается годами. Связи нарабатываются годами. А все хотят прийти, чтобы их в эфир сразу пустили – и все, звезда готова. Не бывает так.

К примеру, над своей речью я работала сама. Зажимала пробку от шампанского между зубами и читала, читала, читала, пока слюни подбородок не заливали от того, что губы немели. Это принесло свои плоды, потому что шла к своей цели, не сворачивая.

— Награда конкурса «Журналист года-2018» – не первая главная на конкурсе профмастерства. Вы уже становились обладателем золотого пера в 2015 году, в 2016-м Вас признали «Лучшим телевизионным журналистом Югры». Месяц назад Вы стали одной из лучших на всероссийском конкурсе «Панацея». Такое признание не заставляет чувствовать себя лучше других?

— Нет ничего плохого в том, чтобы чувствовать себя лучше других. Не во всем, конечно, но в профессиональном плане – почему нет? Для этого мы и строим карьеру. Я пришла в эту профессию в 13 лет, меня сразу отправили в новостную редакцию. Конечно, в тот момент, когда я снимала первый сюжет в жизни – простейший, но давался мне крайне тяжело – я слабо представляла себя обладательницей каких-то больших наград. Но быть лучшей хотела всегда. Это ведь такой способ мотивации – работать над собой, учиться чему-то, выигрывать... и проигрывать тоже. Есть в этом и минусы – порой подсознательно равняешь людей по себе и требуешь с них столько же. Потом одергиваешь себя – так нельзя, все разные, взгляды на труд и пути достижения результата другие.



Важно быть терпеливым человеком, некоторые проблемы можно решить лишь сохраняя хладнокровие

— В таком случае, что больше всего не нравится в людях?

— Терпеть не могу, когда человек не уважает чужое время. Особенно сегодня, когда время – это действительно деньги. Всегда призываю коллег помнить о том, что наша работа – коллективная, что результат зависит от работы всей команды. Когда пять человек ждут одного (без объективных причин срыва dead-line, разумеется) – это неприятно.

Не люблю лицемеров. Сама говорю правду людям в лицо, за это меня недолюбливают некоторые граждане. Я считаю, что вместо того, чтобы делать намеки и ждать, пока их поймут и сделают выводы, лучше прямо заявить о том, что тебя не устраивает. Другой вопрос, что высказать претензии можно

по-разному. Грешна: не всегда подбираю слова, получается резковато, но, как говорила несравненная Фаина Раневская, «лучше быть хорошим человеком, ругающимся матом, чем тихой, воспитанной тварью».

— Тяжело управлять редакцией информации?

— Всегда тяжело быть руководителем. Самое сложное в этом – оставлять дружеское за входной дверью компании. Приходится абстрагироваться, иначе не будет результата. У главреда всегда много работы хотя бы потому, что, помимо основных функций выпуска в эфир программ, нужно делать еще много смежных вещей. Разбираться надо не только в правилах правописания и стилистики, но и в технике, маркетинге,

пиаре, политике... Хочется больше творчества, а у тебя попросту не хватает на него времени, потому что надо подготовить отчет или ведомость какую-нибудь. Важно быть терпеливым человеком, некоторые проблемы можно решить лишь сохраняя хладнокровие. Спасибо большое моей маленькой дочке, которая, кстати, научила меня этому. Я очень эмоциональный человек, раньше, когда хоть что-то шло не по моим правилам, мгновенно выходила из себя, могла накричать даже. Сейчас научилась держать себя в руках, вдыхать, выдыхать, остывать, потом делать. Честно – не всегда получается, конечно, но я стараюсь воспитывать себя.

— Тяжело общаться с людьми, понимать их? Сложно ли разговаривать человека во время интервью, ведь не все готовы делиться мыслями под объективом телекамеры?

— Я иногда –немножко мизантроп, порой случается, что не хочу общаться вообще ни с кем. Устаю от эмоций и информации. Но это иногда... Как правило, люблю общаться, мне тяжело без людей находиться долго. Был в жизни период, когда был никто не нужен, я закрылась, существовала самостоятельно в своем коконе, мне было достаточно общества себя самое. Потом, случайно выйдя из этого состояния, оказалась в компании хороших и веселых людей, сама удивилась, как такое могло со мной случиться. Поняла, что мне не хватало всего того ажиотажа, который происходил вокруг меня. Думаю, что когда сам любишь общение, то находить общий язык с людьми несложно. Всякое бывает, конечно, и люди разные – с кем-то приятно говорить, с кем-то нет, тут приходят на помощь мысли, что тебе детей с этим человеком не крестить, ты сейчас свою работу сделаешь и пойдешь. Может, больше его никогда не увидишь. Просто берешь и делаешь. Ты тоже далеко не каждому спикеру нравишься, да и не должна, ты же не сто долларов. Хотя я, конечно, бриллиант, но не все любят драгоценные камни. Какие-то странные люди, это их проблемы (смеется).

— К чему идете сейчас?

— Продолжаю саморазвитие. В жизни еще столько направлений, которые мне хотелось бы освоить, хватит до конца дней. Сейчас в планах запуск нескольких телепроектов, один – на радио, скучать некогда. Порой хочется вместо 24 часов в сутки часиков 30, чтобы все успеть, а порой – лечь и лежать весь день, смотреть в потолок и не думать ни о чем. Чтоб телефон не звонил один день, и мессенджеры с соцсетями молчали. Потом думаешь: «Господи, я же такой счастливый человек! У меня все есть: умница-дочь, родители живы-здоровы, отличные друзья, на которых можно положиться, рыжий кот, свой угол, машина, РАБОТА МЕЧТЫ, столько интересных людей вокруг. Ты хороший и востребованный специалист; и это прекрасно, что твой телефон часто звонит и брякает сообщениями». Это истина – не смотри на тех, кому лучше. Смотри на тех, кому хуже, а еще лучше – помоги, если можешь. Тебе это ничего не стоит, а у человека может кардинально поменяться жизнь. И он тоже станет счастливым. **NB**



“
...потом
думаешь:
«Господи, я
же такой
счастливый
человек!»

СПРАВКА

Югра вошла в ТОП-10 регионов России по эффективности подачи заявок.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

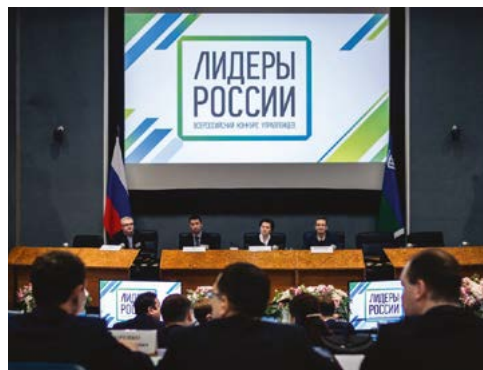
Единственным менеджером из округа, кто не только дошел до финала и был включен в ТОП-300 управленцев России и ТОП-10 управленцев УрФО, но и получил наставника по специальной программе конкурса, стал Степан Прокопович.

«Лидеры России» в Югре: достижения региона

17 марта 2019 года завершился конкурс управленцев «Лидеры России», проводимый АНО «Россия – страна возможностей» при поддержке Президента РФ. Заявки для участия в конкурсе направили 227 193 управленца из 68 стран мира.

Управленцы в возрасте до 55 лет с опытом руководящей работы не менее 2 лет и 5 месяцев проходили различные испытания в несколько этапов: анкетирование, видео-интервью, тестирование, индивидуальное и командное решение кейсов, разработка и реализация социальных проектов, проведение мастер-классов для 3000 школьников и другие. Основным препятствием-фильтром для участников стала серия онлайн-тестов: первый блок («Тест способностей») оценивал способность к анализу вербальной информации, числовой информации и к абстрактному мышлению; второй блок («Тест общих знаний о России») – знания в сфере культуры, русского языка, права и экономики, истории и географии; третий блок («Тест оценки управленческого потенциала») – скорость и критичность мышления, адаптивность, креативность, мотивацию к лидерству, социальный интеллект, кооперативность, настойчивость и амбициозность. Практические кейсы были ориентированы на решение задач бизнеса, деятельности некоммерческих организаций, государственного и муниципального управления, проблем различных отраслей промышленности и видов услуг. Общая же оценка управленцев производилась по 8 компетенциям: лидерство, нацеленность на результат, стратегическое мышление, умение работать в команде, коммуникация и влияние, внедрение изменений, инновационность и социальная ответственность.





В результате каждый из числа финалистов конкурса получил целевой грант в размере 1 000 000 рублей на обучение. 104 участника, а также дополнительно отобранные управленцы получили право на обучение по программе «Наставничество», в рамках которой конкурсантам выделяется 1 из 94 выбранных на федеральном уровне наставников национального и международного масштаба. Данные профессионалы будут координировать деятельность «победителей», делиться своим опытом и помогать внедрять и тиражировать идеи и предложения «лидеров».

Кроме данных возможностей, управленцы получили право принять участие в различных мастер-классах, собеседованиях, социальных акциях и спортивных мероприятиях. Аппарат и полномочные представители Президента РФ, руководители корпорации «Сбербанк», Федеральной налоговой службы, российской Академии государственной службы, чемпионы мира и герои России – это те, кто готовили «Лидеров России» к новым победам на благо своей страны.

Абсолютными конкурентными преимуществами в полуфинале и финале конкурса для известного в Югре социального предпринимателя и общественного деятеля Степана Прокоповича стали его компетенции «внедрение изменений», «инновационность» и ряд других. По некоторым из них конкурсант получил максимально возможный балл, превысив среднее значение показателя среди участников почти в 3 раза. Успешный опыт работы в 3 сферах управления, публичных выступлений и практических разработок (за плечами победы в МГУ и Швейцарии, благодарность министра России), коммуникабельность и воля вновь позволили югорскому управленцу добиться значимых результатов. Компетенции Степана Прокоповича заинтересовали заместителя руководителя Администрации Президента РФ, полномочного представителя Президента РФ

в Центральном Федеральном округе, «Роскосмос», «Российскую академию государственной службы при Президенте РФ», иные структуры. По этим направлениям уже формируются предложения о сотрудничестве. Будет также тиражирован социальный проект «Социально-экономическое лидерство региона – зажигаю сердца». Полученный грант в объеме 1 000 000 рублей будет направлен управленцем на обучение в Московской школе управления «Сколково» по программе «Master in Public Strategy» с последующей презентацией проекта и предложений профильным экспертам и представителям Правительства России. Наставником стал Андрей Сергеевич Никитин, знаковый управленец России, обеспечивший рост социально-экономического развития многих регионов страны, 7 лет возглавлявший уникальную организацию «Агентство стратегических инициатив», обладающий степенью МВА «Стокгольмской школы экономики», профессионал своего дела, который входит в 3 совета федерального уровня, награжден медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» и благодарностью Президента России Владимира Владимировича Путина. Первая встреча с наставником состоится в Великом Новгороде. Итоги программы позволят повысить показатели социально-экономического развития не только регионов, но и страны в целом.

Важно отметить, что разработки управленца из Югры уже шагают по России. 29 апреля состоялась торжественная церемония открытия нового офиса «Мегамаркета социальных услуг – Казань», который работает над заказами от организаций и социальными гарантиями населения. Сеть первого в стране частного социального центра нового формата «Мегамаркет социальных услуг» активно расширяется по франшизе и выходит на следующий уровень.

Во время поездки в Республику Татарстан Степан Прокопович как автор проекта «IT-конструктор траектории развития физических и юридических лиц» получил приглашение стать резидентом IT-центра «Иннополис» и войти после согласования с Минэкономразвития РФ в свободную экономическую зону.

Кроме того, управленец активно занимается системой стратегического управления и брендинга территорий. Межрегиональные программы сотрудничества, туризм, социальные и инвестиционные проекты, деловые миссии открывают новые возможности как для Югры, так и для других регионов России. NB



ЕЖЕГОДНЫЙ ГОРОДСКОЙ КОНКУРС

«Предприниматель года»

ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА



ИДЕТ ПРИЕМ ЗАЯВОК!

Информация
о номинациях и порядке
участия на сайте СТПП
www.tppsurgut.ru

#Сургутская_ТПП
#предпринимательгода2018



*УЧАСТИЕ БЕСПЛАТНОЕ!

(3462) 55-03-23
cord@tppsurgut.ru



Югорский промышленный форум – 2019



В апреле 2019 года Правительством Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, при поддержке Фонда развития Югры, ООО «Югра-Экспо», Союза «Торгово-промышленная палата Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» было организовано ставшее уже традиционным для нашего региона конгрессно-выставочное мероприятие «Югорский промышленный форум – 2019».

В Югре ищут новые возможности для бизнеса



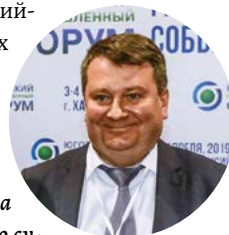
География участников форума обширна: ХМАО-Югра, Москва, Санкт-Петербург, Свердловская, Московская, Костромская, Нижегородская, Новосибирская, Самарская, Томская, Тюменская, Челябинская, Вологодская области, Чувашская Республика, Республика Татарстан, также присутствовали делегаты из Чехии, Словакии, Азербайджана. Одна из основных тем форума была сформулирована так: «Растущие индустрии: в поисках новых возможностей для бизнеса».

Спикерами выступили представители Министерства промышленности и торговли РФ, Правительства ХМАО – Югры, Ассоциа-

ции промышленных парков России, Американской торговой палаты в России, Конфедерации итальянской промышленности в России, ПАО «Лукойл», ПАО «Газпром нефть», Национальной ассоциации нефтегазового сервиса, X5 RetailGroup.

Были представлены актуальные статистические данные, обсуждались проблемы инвестиционного климата в России. Интерес к колоссальному, но пока не раскрытому в полной мере, промышленному потенциалу России со стороны растущих мировых экономик очевиден. Ключевыми целями, сформулированными в «майском» указе Президентом РФ, являются вхождение Российской Федерации в число пяти крупнейших экономик мира; создание в базовых отраслях экономики высокопроизводительного экспортно-ориентированного сектора. Данные цели не раз обсуждались на совещаниях, были озвучены на мероприятиях различного уровня, теперь же указан конкретный срок их достижения — 2024 год.

Для обеспечения темпов роста российской экономики и обновления основных фондов необходимо инвестирование больших средств в реальный сектор. Как пояснил директор департамента содействия инвестициям и инновациям ТПП РФ **Алексей Вялкин**, «проблема роста основного капитала в России остается, по существу, нерешенной. Доступ крупного бизнеса к дешевому кредиту резко сузился из-за санкций. Согласно оценкам Минэкономразвития, прямые иностранные инвестиции сократились по итогам 2018 года до 1,9 млрд долларов (с 27,9 за 2017 год). Кроме того, в 2018 году чистый отток капитала из России составил \$63,3 млрд, что в два с половиной раза больше, чем в 2017 году».



В своем выступлении председатель Комитета ТПП РФ по финансовым рынкам и кредитным организациям **Владимир Гамза** сформулировал основную проблему и пути ее решения: «В России не отлажен трансмиссионный механизм преобразования ресурсов (сбережений) в инвестиции. Свободные денежные средства РФ, так называемая национальная cash-позиция, составляет почти 118 трлн. руб., что вполне соответствует инвестиционным потребностям страны. На сегодня, внутренние инвестиции занимают 16,5% ВВП. В Китае этот уровень составляет 35%. Нам необходимо выйти на показатель хотя бы 25%, в противном случае мы не достигнем поставленных задач. Для этого необходимо создание нового трансмиссионного механизма преобразования сбережений в инвестиции. Как минимум, необходимо обеспечить гарантии для частных инвестиций на уровне мер по защите банковского вклада».



Нам удалось переговорить с Владимиром Андреевичем на тему оптимального выбора предмета инвестирования собственных средств в производство.



NB: Если делать выбор между экспортом и импортозамещением, то что, по вашему мнению, в приоритете?

«Импортозамещение - однозначно. Для чего искать себе другие рынки и юрисдикции, когда есть большой рынок в России? Министерство промышленности и торговли РФ, начиная с 2015 года, систематизирует информацию о закупаемых товарах и комплектующих, подлежащих замещению. На официальном сайте министерства есть возможность отбора по отраслям и по видам продукции».

NB: Но экспорт предполагает «игру на повышение», а внутренний рынок – наоборот...

«Отнюдь. Для формирования наилучшей себестоимости продукции прежде всего необходимо наладить большой сбыт. Эту маркетинговую работу для вас ведет Министерство, пользуйтесь. Ханты-Мансийский автономный округ является регионом, в котором сконцентрирован огромный объем сбережений, было бы целесообразно, чтобы сами регионы сегодня начали формировать региональные трансмиссионные программы преобразований. Именно Югра могла бы стать той площадкой, где такой механизм был бы создан и запущен. Со стороны Торгово-промышленной палаты Российской Федерации мы готовы оказать всяческое содействие, связанное с методологией и законодательной поддержкой при создании данного механизма».



В 2018 году в рамках презентационной сессии ТПП ХМАО — Югры были рассмотрены проекты инвестиционной емкостью порядка 44 млрд рублей. В целом, базовый портфель инвестиционных предложений региона в сфере развития промышленности насчитывает 26 предложений емкостью более 128 млрд руб. Не остается без внимания деятельность нефтегазового комплекса автономного округа и его вовлечения в мировую энергопромышленную кооперацию. Возможности внедрения компетенций и использования экспертизы международных компаний, способствующих повышению эффективности ТЭК, обширны.

Государство готово восполнять возникший инвестиционный дефицит. Минпромторг РФ и Минэкономразвития РФ выработали ряд мер по поддержке отечественных промышленников. Представители министерств презентовали участникам форума работу сервисов, размещенных на информационных ресурсах указанных ведомств. Они дают возможность максимально быстро стать участниками Национальных программ и программ поддержки. Работа ведется в тесном контакте с территориальными торгово-промышленными палатами, деловыми советами, зарубежными представителями.

«Из регионов заявки поступают в профильный Департамент ТПП РФ, где экспертами проводится анализ инвестиционного предложения. При соответствии требуемым стандартам предложение направляется в адрес сформированного пула инвестиционных компаний, фондов и банков. Таким образом, потенциальный инвестор получает только проекты, прошедшие определенную поэтапную экспертизу», - пояснил Алексей Вялкин.





Теперь на сайте ТПП РФ, в рамках проекта «Электронная ТПП», можно подать заявку на рассмотрение проекта или поиск площадки. По регламенту, среднее время обработки обращения – 10 дней. Кроме того, заявки поступают на электронную почту invest@tpprf.ru, а также – через форму обратной связи на сайте ТПП РФ. На первом этапе необходимо заполнить простую анкету, содержащую всего несколько пунктов, дающих самое общее представление о планируемой работе.



В 2018 году 77 торгово-промышленных палат провели презентационные сессии проектов, по результатам которых на дальнейшее сопровождение Департаментом содействия инвестициям и инновациям ТПП РФ было принято свыше 60 проектов, на рассмотрение инвесторам были переданы 40 проектов, по 12 из которых ведется предметное обсуждение о возможностях и формах их финансирования.

Во второй половине 2018 года наблюдалось очевидное падение объемов импорта. Согласно аналитическому обзору «Альфа-банка» от 18 января, динамика импорта стала главным сюрпризом предыдущего года, так как, по данным ЦБ, объемы поставок в страну во втором полугодии 2018 года снизились на 2% в годовом выражении после роста на 13% в первом полугодии. При этом,



следует из обзора, «резкое сокращение импорта сочеталось с относительно низким трансмиссионным эффектом ослабления рубля на внутренние цены», что может косвенно указывать на падение инвестиционного спроса.

Из вышесказанного можно заключить следующее: инвестиционный климат государства во многом зависит от отлаженности механизма оборачиваемости инвестиций. Несмотря на то, что в период действия санкций цены на импортные товары не были привязаны к росту стоимости доллара, возможности к наращиванию добавленной стоимости внутреннего российского рынка в ближайшие 3-5 лет очень хорошие. Государственные гарантии и поддержка национального бизнеса – нормальная практика для любой страны, и это не протекционизм. Так называемый «трансмиссионный эффект» достигим при условии увеличения добавленной стоимости в несырьевом секторе экономики. Спрос рождает предложения. Государство в лице своих профильных министерств является драйвером экономической политики, вовлекая в реализацию приоритетных задач национальный бизнес, формирует новые финансовые институты и гарантии. **NB**



В интервью Forbes известный экономист Андрей Мовчан рассказал о том, чем отличается неравенство в России, в чём мы похожи на Венесуэлу и почему российские миллиардеры не смогут распорядиться своими активами в старости.

КОГДА ВОЗНИКАЕТ
ХОРОШЕЕ НЕРАВЕНСТВО?
КОГДА ОНО МОТИВИРУЕТ
БЕДНЫХ БОГАТЕТЬ,
А БОГАТЫХ – ДЕЛИТЬСЯ.
НЕРАВЕНСТВО
РОССИЙСКОГО
ТОЛКА – ПЛОХОЕ
НЕРАВЕНСТВО, ОНО
МОТИВИРУЕТ БЕДНЫХ
ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА
ПОМОЩЬ ГОСУДАРСТВА,
А БОГАТЫХ – ВСЁ БОЛЬШЕ
БОГАТЕТЬ И ВСЁ МЕНЬШЕ
ОТДАВАТЬ В СОЦИУМ



Понятие большой собственности

для России очень условно

В России самое большое неравенство в мире. По данным Global Wealth Report, у нас на 10% богатейших россиян приходится 82% всего личного богатства. Вот вы как считаете, неравенство – это плохо?

Термин «неравенство» очень широкий. И экономическое неравенство не ограничивается, а может быть, даже не выражается в неравенстве владения активами. Неравенство, о котором говорят исследо-

вания, построено на идее, что стоимость активов, которыми владеет человек, можно посчитать, оценить и сравнить со стоимостью активов других людей. Но это не совсем так.

Возьмем, например, Олега Дерипаску. Как вы считаете стоимость его активов? Во-первых, рыночная стоимость небольшого количества акций Rusal явно не соответствует всей стоимости Rusal, никто ее не купит

АНДРЕЙ МОВЧАН

Финансист, директор программы «Экономическая политика» Московского Центра Карнеги



ДОСЬЕ

Окончил механико-математический факультет МГУ им. Ломоносова, Финансовую академию при Правительстве РФ и University of Chicago Booth GSB. Имеет Certificate of Professional Competence of Supervisors and Employees of Banks and Investment Firms (Кипр)

Работал исполнительным директором компании «Тройка Диалог». Основал и возглавлял правление группы «Ренессанс Управление Инвестициями», был исполнительным директором «Ренессанс Кредит Банка». В 2009 году создал инвестиционную компанию «Третий Рим». В 2015 году возглавил программу «Экономическая политика» Московского Центра Карнеги.

Дважды становился победителем конкурса деловой журналистики «Pressзвание»

за эти деньги, и продать ее за эти деньги невозможно. Во-вторых, кому принадлежат эти акции на самом деле – Олегу Дерипаске или Кремлю? Или вообще лоббистам, которые могут завтра компанию отобрать?

Идея того, что в России самое большое неравенство активов, связана в основном с тем, как устроена РФ, а не с тем, какое здесь на самом деле неравенство. Россия – ресурсная страна, в которой большими активами являются месторождения и предприятия, перерабатывающие природные ресурсы.

Квазифеодальная, очень коррупционно наполненная система вызывает ощущение, что здесь большое неравенство в активах. В России правильнее говорить о неравенстве в области доходов. Неравенство доходов в России тоже очень высокое, хотя и не такое, как по активам.

И когда вы спрашиваете, неравенство – это хорошо или плохо, я должен спросить, а какое неравенство? Неравенство в доходах такое, как в России, – плохо, а такое, как в Штатах или Израиле, – хорошо. Когда возникает хорошее неравенство? Когда оно мотивирует бедных богатеть, а богатых – делиться.

Неравенство российского толка – это плохое неравенство, оно мотивирует бедных ориентироваться на помощь государства, а богатых – всё больше богатеть и всё меньше отдавать в социум.

Для борьбы с неравенством часто предлагают использовать простые рецепты – менять налоговую систему, вводить прогрессивную шкалу подоходного налога. Это правильный, актуальный подход, что государство вмешивается и пытается так решить проблему неравенства?

И да, и нет. Решение проблемы неравенства приводит к отсутствию экономики. Здесь как в физике: любое движение – это движение в силу градиента, в силу того, что где-то больше, а где-то меньше, где-то беднее, а где-то богаче, кто-то хочет заработать, а кто-то готов потратить. Если все будут равны, то процесс остановится.

Неравенство должно порождать мотивацию, но мало мотивации разбогатеть, еще нужны лифты, которые позволяют это сделать. Мало мотивации заняться бизнесом и обеспечить семью, нужна еще среда, в которой заниматься бизнесом можно легко.

Государство в России же достаточно активно пытается подменять среду социальными субсидиями и гарантиями.

А когда вы даете много социальных субсидий и гарантий, вы уменьшаете мотивацию. Поэтому перед государством всегда стоит сложная дилемма – до какой степени нужно поддерживать людей, чтобы они не умирали с голода и не взбунтовались, но при этом сохраняли мотивацию.

В России этот вопрос сильно стерт, потому что государство самодеятельность убивает, а значит, не за-

ботится о мотивации. Мы уже не в XV веке, здесь нельзя заставить умирать людей с голода, нужно как-то их кормить, поэтому их как-то кормят. Но, поскольку сама мотивационная часть из повестки дня выключена – по понятной причине, – нам не нужно свободное общество, состоящее из активных людей: это противоречит феодальной конструкции. Так что говорить о том, хорошо или плохо, что государство вмешивается в неравенство, бессмысленно. Это просто единственный доступный вариант.



ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ЗАРАБАТЫВАЮТ НЕ ОЧЕНЬ МНОГО В РОССИИ, ТРАДИЦИОННО ЗАРАБАТЫВАЮТ НЕ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТРУКТУРЕ, А ЗНАЧИТ, У НАС УМИРАЕТ АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПРОЦЕСС, АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ БИЗНЕС. А ЭТО, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, ЗНАЧИТ, ЧТО ГОСУДАРСТВУ ПРИДЕТСЯ БОЛЬШЕ ВКЛАДЫВАТЬ, ЧТОБЫ ПОДДЕРЖИВАТЬ ЛЮДЕЙ.

ВЕНЕСУЭЛЬСКИЙ СЦЕНАРИЙ

Вы вместе с «Левада-Центром» представили исследование, основанное на опросе бизнесменов. И вы писали: «Велика вероятность, что на следующем этапе правящей группе придется жертвовать остатками рыночной экономики и сбалансированностью финансов, политики, чтобы продлить свое правление. В этом случае страну ждет так называемый венесуэльский сценарий». Вы считаете, что эти тревожные ожидания имеют основание? Что риски очень нехороших явлений в обществе высоки?

Всё чуть сложнее. Сегодня в стране достаточно ресурсов, чтобы удерживать общество от взрыва. Посмотрев из окна, мы видим, что нет массовых социальных протестов. Это означает только одно: общество на сегодня удовлетворено в достаточной степени, чтобы не возникло массового социального протеста.

Проблемы нас ожидают в будущем, потому что экономика сокращается. Что бы ни писал Росстат, по косвенным данным мы видим, что экономика сокращается и будет продолжать сокращаться, потому что нет рычагов развития. Государственная система управления

становится всё менее эффективной, государственные корпорации управляются менее эффективно, уровень коррупции всё выше, руководство дряхлеет, методы управления страной оказываются всё более устаревшими.

И мы, конечно, придем к тому, что эта система исчерпает свои ресурсы для поддержания социальной стабильности. К моменту, когда сперва локально, потом глобально будут возникать протесты. Причем обязательно уличные, протесты могут носить более структурный характер.

Например, выборы будут выигрывать ставленники других партий, другие партии будут чувствовать себя более свободно, а выборы будут фальсифицировать так, что возникнут протесты уже против результатов выборов локальных. Регионы будут становиться более независимыми, всё большую силу будут набирать как бы системные, но при этом полунезависимые организации, как КПРФ, у которых будет своя повестка, и они почувствуют возможность перехватить контроль и будут двигаться в эту сторону.

Собственно, это то, что происходило в странах типа Венесуэлы. Там ведь не великая народная революция приводила к власти новый режим, а революция культурная, когда некоторые привластные группы получали контроль и по-своему им распоряжались.

То же самое будет происходить в каком-то виде здесь. В итоге будущее, как в Венесуэле, наступает рано или поздно, по счетам нужно будет платить. Ну и картинка будет более или менее такой же, как сейчас. Но это не пять лет и не десять, у страны еще есть достаточно большой запас.

Вы думаете, существующий режим в России, понимая под этим все структуры власти, готов к такому неожиданному повороту, как в Венесуэле? Власть способна вдруг вернуться к каким-то социалистическим идеям?

Это же вопрос обстоятельств. Вот посмотрите на несколько примет нашего времени. Российский ВВП больше не реагирует на рост стоимости нефти. Нефть очень выросла в прошлом году, но не так, как ВВП, даже если принять позицию Росстата про 2,2% роста, что, конечно, неправда. Это признак того, что увеличение доходов от нефти не транслируется в экономику.

Доходы населения тоже падают и падали в 2018 году, несмотря на рост стоимости нефти. Значит, пролиферация перестает быть успешной. Кроме того, сама по себе экономика с точки зрения доходов сжимается. При этом, когда мы говорим про доходы населения, мы забываем, что доходы населения включают в себя доходы околоремесленных чиновников, прокуроров, олигархов, бизнесменов, программистов. Но если вы, например, посмотрите, что происходит с доходами населения ниже медиального дохода, то увидите, что там катастрофа, там двузначные падения.

Люди очень быстро теряют деньги. И те люди, которые зарабатывают не очень много в России, традиционно зарабатывают не на государственной структуре, а значит, у нас умирает альтернативный процесс, альтернативный бизнес. А это, в свою очередь, значит, что государству придется больше вкладывать, чтобы поддерживать людей. Но эта поддержка не может быть вечной и не может быть в любом объеме.

За время после выборов было принято несколько базовых экономических решений, одно из них – это пенсионная реформа. Кто-то называет это просто изъятием средств, кто-то – пенсионной реформой. Как вы ее оцениваете?

Я бы не назвал это реформой, это конфискация.

Почему?

Реформа – это некоторая система, которая дает вам возможность долгосрочно отвечать на вопрос, как вы будете жить. Когда вы просто повышаете пенсионный возраст, пытаетесь сократить дефицит пенсионного бюджета,

и при этом понимаете, что у вас падает объем трудовых ресурсов, падают доходы населения, а число пенсионеров растет, вы не отвечаете на вопрос, что будет через десять лет. А вам через десять лет придется повышать пенсионный возраст еще раз. Это путь в никуда.

Даже если пенсионная реформа – конфискация, это решение было мотивировано интересами бюджета, а не желанием угодить населению. Российская власть, очевидно, не настроена на популистские шаги. В этой связи возможен ли у нас венесуэльский сценарий?

Здесь хорошую и неожиданную аналогию можно провести с Федеральной резервной системой США. Задача ФРС – это, грубо говоря, повышать ставки, пока не наступит кризис. Когда все на рынке говорят о будущей рецессии в Штатах, американская резервная система всё равно продолжает повышать ставки, потому что они набирают уровень для того, чтобы им было больше куда падать.

Сейчас руководство России заняло подобную позицию в отношении социума. Оно пытается максимально зарезервировать средства и максимально ужать социальные выплаты и распределение денег в обществе, пока общество им это позволяет. Собрать как можно больше резервов, средств и вывести общество на как можно более низкий уровень обеспечения, чтобы в момент, когда будет понятно, что это предел, и необходимо политику смягчать, у них было бы больше пространства для резерва и для манёвра. Поэтому я и говорю, что в ближайшие пять лет я бы не ждал каких-то серьезных изменений.

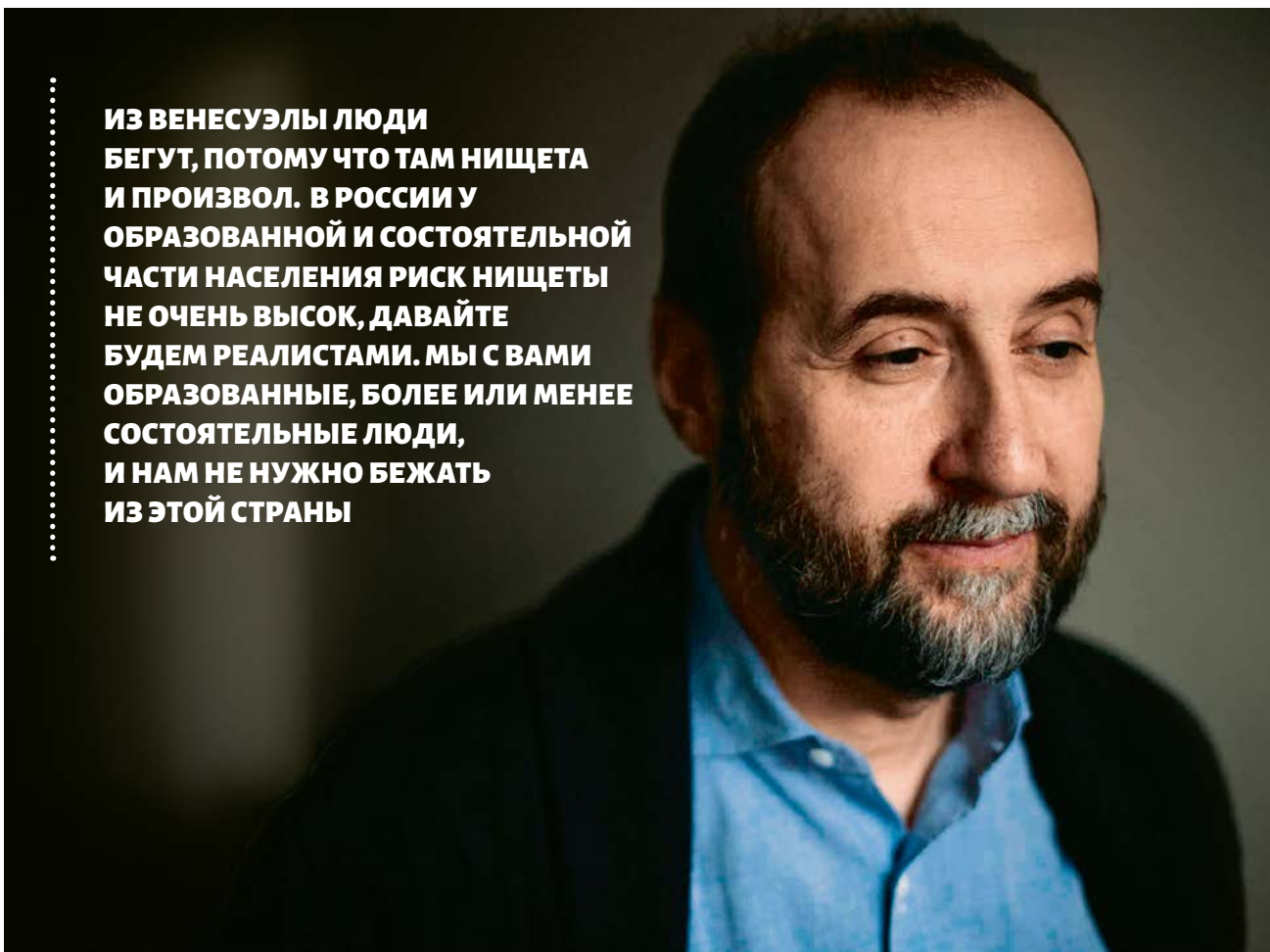
Одной из проблем Венесуэлы, к которой мы постоянно возвращаемся, называют то, что за последние годы правления Мадуро оттуда уехала большая часть образованного населения. Ее вымыло в соседние страны, в Европу и США. Вы не видите такого же риска для России?

Здесь Россию, наверное, нельзя сравнивать с Венесуэлой. Из Венесуэлы люди бегут, потому что там нищета и произвол. В России у образованной и состоятельной части населения риск нищеты не очень высок, давайте будем реалистами. Мы с вами образованные, более или менее состоятельные люди, и нам не нужно бежать из этой страны.

Здесь можно много говорить об эстетических и этических разногласиях, да, мне во многом противно то, что происходит, ситуация с «Открытой Россией» и другими оппозиционерами, ситуация с безумием силовиков. У меня всё это вызывает отвращение, тем не менее я не вижу рисков для своей жизни сегодня, мне не нужно отсюда бежать.

Из России уезжает, конечно, много людей, десятки тысяч людей, которые могли бы приносить экономическую пользу. Уезжают – по причинам совершенно объективным – туда, где бизнеса, ВВП больше, и туда, где здравоохранение лучше.

ИЗ ВЕНЕСУЭЛЫ ЛЮДИ БЕГУТ, ПОТОМУ ЧТО ТАМ НИЩЕТА И ПРОИЗВОЛ. В РОССИИ У ОБРАЗОВАННОЙ И СОСТОЯТЕЛЬНОЙ ЧАСТИ НАСЕЛЕНИЯ РИСК НИЩЕТЫ НЕ ОЧЕНЬ ВЫСОК, ДАВАЙТЕ БУДЕМ РЕАЛИСТАМИ. МЫ С ВАМИ ОБРАЗОВАННЫЕ, БОЛЕЕ ИЛИ МЕНЕЕ СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ЛЮДИ, И НАМ НЕ НУЖНО БЕЖАТЬ ИЗ ЭТОЙ СТРАНЫ



Кроме того, когда речь идет о детях, возникает вопрос, ну, хорошо, предположим, дети захотят тут остаться. Но что они будут делать? В России очень мало возможностей. Вот у меня старшая дочь – врач, средняя дочь – биохимик, третий ребенок сейчас учится, занимается neuroscience, то есть проблемами мозга и мышления. Сын пока маленький. Никто из них заниматься бизнесом и работать в «Газпроме» не хочет.

Моя дочь работает врачом в Израиле. Она там, во-первых, получает очень большие деньги, во-вторых, там несравнимая с Россией система медицины, и она действительно может делать серьезные вещи.

И здесь проблема не только в том, хорош Путин или плох, а просто в том, что если ты хочешь быть здесь химиком, то ты будешь работать на плохом оборудовании, в плохом месте, без связи с зарубежными коллегами, получая мизерную зарплату – в два раза меньше, чем получает секретарь в «Газпроме». Хотят этого люди? Не хотят. Сложно этим людей попрекать, мне кажется.

СПОРНЫЕ МИЛЛИАРДЫ

Сейчас подавляющее большинство миллиардеров подошло к такому возрасту, когда им нужно передавать

или, по крайней мере, задумываться о том, кому передать свои империи. Должна ли Россия вводить инструменты регулирования передачи наследства? И второй вопрос: как вы думаете, эти наследники, которые растут, они страну изменят?

У нас миллиардеров не так много. Долларовых меньше ста, по-моему, и мы их всех знаем, в Кремле их список тоже есть. И я очень сомневаюсь, что они смогут передать по наследству то, что им принадлежит внутри России. На мой взгляд, кремлевская позиция состоит в том, что это государственные активы, которые им дали подержать.

Кроме того, даже если считать их миллиарды как частную собственность, эти миллиарды очень часто спорные. Сколько на самом деле стоит бизнес при условии, что у него очень много, например, оборонных бизнесов и бизнесов, которые приносят убытки? Сколько стоит МТС, если завтра можно отобрать у нее лицензию?

Понятие большой собственности для России очень условно, поэтому я не думаю, что для этих людей вообще стоит вопрос о передаче по наследству собственности в России. А то, что у них не в России, они будут передавать по законам тех стран, где это находится. **NB**

СПРАВКА

Данный проект внесен в реестр инвестиционных проектов, поддерживаемых Правительством Тюменской области.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

К сотрудничеству привлечен высококвалифицированный, с многолетним опытом работы технолог по выращиванию шампиньонов.

«Рост Гриб»

продается инвестиционный проект

Продается инвестиционный проект строительства единственного в Уральском федеральном округе комплекса по промышленному выращиванию и переработке шампиньонов мощностью 1100 тонн в год на территории индустриального парка «Боровский», расположенного в п.Боровский Тюменской области.



РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА УЖЕ ЧАСТИЧНО ОСУЩЕСТВЛЕНА:

1. Подготовлена проектная документация, получено разрешение на строительство.
2. Произведено возведение каркаса основного здания площадью 7 676 кв.м. и склада площадью 776 кв.м.
3. Проложены наружные инженерные сети, изготовлена газовая котельная.
4. Подобрано все необходимое технологическое оборудование.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ:

- Стоимость проекта (CAPEX) ориентировочно составляет 218,8 млн. руб. (без НДС)
- Производительность 1100 тонн грибов в год
- Чистый приведенный доход (NPV) - 81 350 тыс. руб.
- Срок окупаемости проекта (PP) - 4,71
- Дисконтированный срок окупаемости проекта (DPP) - 6,53
- Внутренняя норма рентабельности (IRR) - 23%

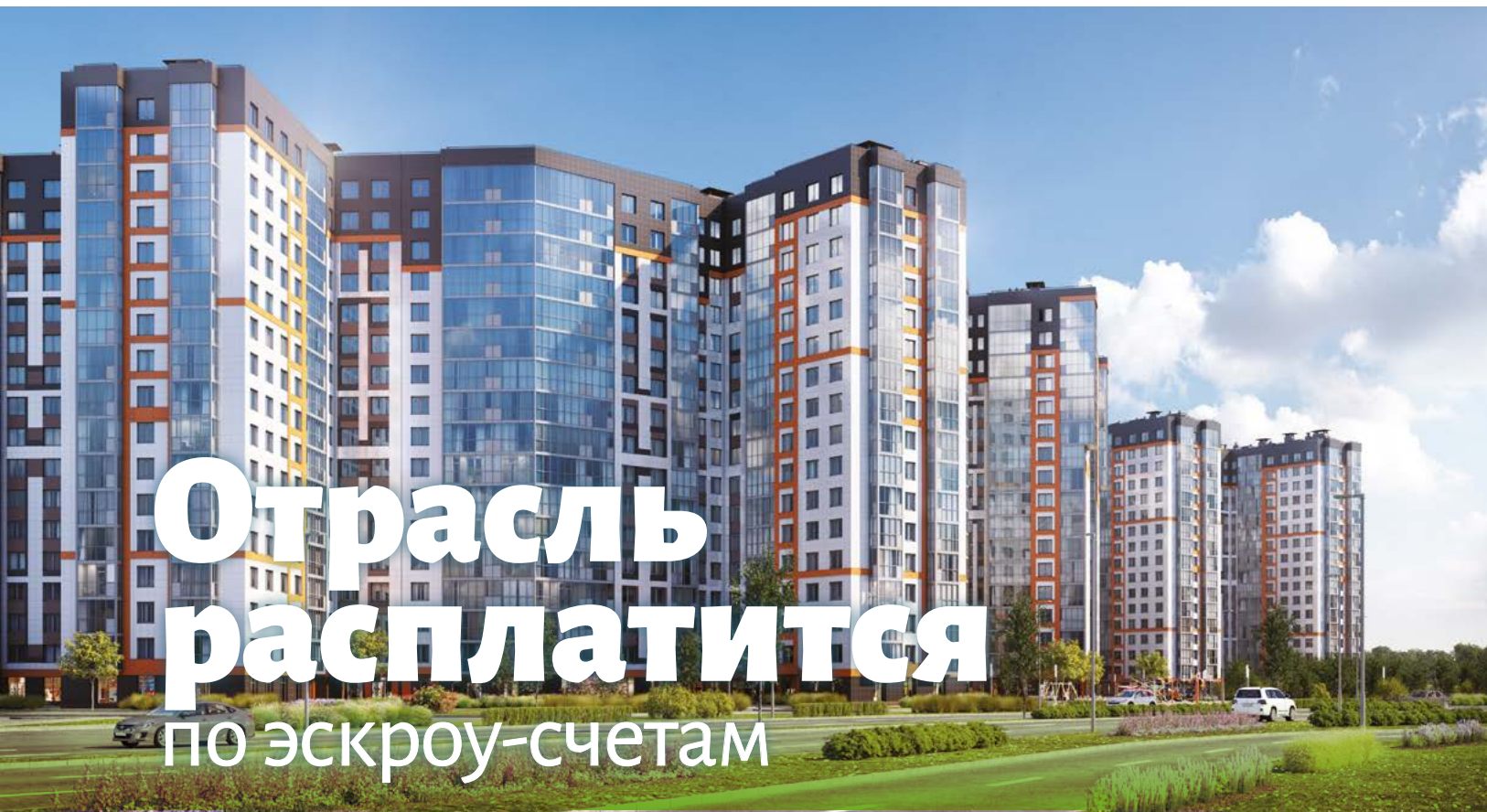
Льготные условия налогообложения.

Сфера производства продуктов питания, импортозамещение.

В настоящее время осуществляем поиск инвестиций, необходимых для завершения проекта, рассматриваем как совместное инвестирование, так и полную продажу объекта новому инвестору по себестоимости вложений. Условия и цена сделки обсуждаются.

Готовы предоставить необходимую информацию для принятия решения о сотрудничестве:

тел. + 79224736873
E-mail: rostgrib@list.ru



Отрасль расплатится по эскроу-счетам

Все российские застройщики, привлекающие средства граждан, с 1 июля 2019 года обязаны перейти на схему долевого строительства жилья с применением эскроу-счетов. Средства дольщиков должны зачисляться на специальный банковский счет, девелоперы не могут получить эти деньги до передачи квартир покупателям, а строить будут на банковские кредиты.

Строительная отрасль спешно переходит на эскроу-счета. Изначально планировалось, что внедрение новой схемы будет поэтапным, но в конце декабря Госдума приняла изменения в 214 ФЗ, которые подразумевают, что с 1 июля привлекать средства дольщиков без новой системы можно будет лишь в почти достроенные дома. Для остальных объектов нужно будет открывать эскроу-счета либо искать деньги другими методами.

Альтернативу долевого строительству искали давно. В прошлом году идея окончательно оформилась в проект эскроу-счетов. Суть в том, что дольщики несут свои деньги не напрямую застройщику, а в банк, который эти

средства хранит на эскроу-счетах до завершения строительства. И лишь когда покупатель может справиться новоселье, счета раскрываются и застройщик получает свои деньги.

Эта схема разработана в первую очередь для того, чтобы предотвратить появление обманутых дольщиков. Однако перед застройщиками замаячил вопрос, на какие деньги строить, ведь долгие годы главным финансовым драйвером, благодаря которому появлялись новые кварталы, были именно дольщики.

Застройщики попытались «подстелить соломки». Зная о грядущих изменениях правил, они стали активно осваивать новые

ДОЛЬЩИКИ НЕСУТ СВОИ ДЕНЬГИ НЕ НАПРЯМУЮ ЗАСТРОЙЩИКУ, А В БАНК, КОТОРЫЙ ЭТИ СРЕДСТВА ХРАНИТ НА ЭСКРОУ-СЧЕТАХ ДО ЗАВЕРШЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА.

участки. Если бы правила не изменились, то компании на самых активных рынках страны еще пять-восемь лет работали бы по старой схеме и привлекали бы средства дольщиков напрямую. Поскольку в массовом получении разрешений на строительство были замечены лидеры рынка, такие методы ставили бы под сомнение все нововведения.

Еще осенью эскроу-счета казались чем-то настолько далеким, что новую систему никто толком не тестировал. Как говорил один из экспертов на круглом столе журнала **National Business**, проводившемся в прошлом году: «Несколько лет назад по всей стране были проблемы с обманутыми вкладчиками. Потом появилось агентство по страхованию вкладов, и эта проблема в целом сошла на нет. У строителей тоже создавались фонды, но это не сняло проблему обманутых дольщиков. От нововведений выиграют конечные потребители, также будет решена проблема недостроев, когда на объекте по несколько раз меняются подрядчики, и ни один из банков не готов финансировать стройку или давать ипотеку, поскольку не имеет гарантии, что дом будет построен.

Поэтому со стороны потребителя какие-то риски и есть, но пока их не видно.

С другой стороны, в сложном положении оказались строители. Если раньше компания могла с нуля выйти на площадку, собрать деньги, построить объект, то теперь такая схема невозможна».

Ключевой вопрос: как именно строители будут финансировать свои объекты на этапе, когда эскроу-счета еще закрыты? Нововведения в законодательстве подразумевают, что застройщики могут взять кредит в банке, причем в том же самом, где лежат средства покупателей квартир. Загвоздка в том, что по 214-му закону деньги дольщиков компании получали бесплатно, а скоро им придется платить проценты за использование кредитных средств. Второй момент: строительная отрасль опасается контроля со стороны банковского сектора, ведь им также придется отчитываться перед кредиторами, на что они тратят заемные средства. Закон о долевом строительстве в принципе также предполагал, что дольщики имеют право задавать застройщикам неудобные вопросы, но по факту граждане не имели механизмов, чтобы оказать воздействие на компании.

По мнению экспертов, с новыми правилами опираться на деньги конечных покупателей квартир отрасль больше не сможет. При-



чина не только в том, что деньги можно будет забрать только после сдачи дома, – сейчас строители не знают, каким при новых правилах будет спрос на новостройки. По некоторым данным, цены на новостройки вырастут минимум на 20%. Значит, для части потребителей покупка жилья станет недоступной в принципе. Вопросы остаются и по той категории граждан, которой деньги есть. Здесь можно провести аналогию с депозитом: гражданин точно так же кладет деньги в банк на какой-то определенный период, например, на три года. Но, в отличие от депозита, никаких процентов за деньги, лежащие на эскроу-счете, гражданин не получит.

– Жилье должно строиться не за счет потенциальных покупателей, а на деньги инвесторов, – полагает эксперт по инвестированию в жилищное строительство **Константин Макаров**.

Он считает, что именно приход на рынок профессиональных финансовых игроков сможет стать новым двигателем для строительной отрасли. – Сейчас появляются дополнительные механизмы, позволяющие вкладывать деньги в недвижимость, к тому же экономическая ситуация такова, что строящиеся дома становятся привлекательным объектом для инвестиций.

ПО НЕКОТОРЫМ ДАННЫМ, ЦЕНЫ НА НОВОСТРОЙКИ ВЫРАСТУТ МИНИМУМ НА 20%. ЗНАЧИТ, ДЛЯ ЧАСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПОКУПКА ЖИЛЬЯ СТАНЕТ НЕДОСТУПНОЙ В ПРИНЦИПЕ.



КОНСТАНТИН МАКАРОВ

Генеральный директор российской девелоперской компании «Талан»



**ЕСЛИ
ЗАСТРОЙЩИКИ
СДЕЛАЮТ СТАВКУ
НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ
ОТ ГРАЖДАН
ОТНОСИТЕЛЬНО
НЕБОЛЬШИХ
СУММ, ТО ЭТО
БУДЕТ ВСЁ ТА ЖЕ
СХЕМА ДОЛЕВОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА**

**В ПРИНЦИПЕ,
ИНВЕТОРОМ
МОЖЕТ СЧИТАТЬСЯ
ДАЖЕ ТОТ ЧЕЛОВЕК,
У КОТОРОГО НА
СЧЕТАХ ХРАНИТСЯ
1,5 – 2 МИЛЛИОНА
РУБЛЕЙ, ЕСЛИ
ГРАЖДАН НАЗОВУТ
ИНВЕТОРАМИ,
НИКАКИХ ГАРАНТИЙ
У НИХ НЕ БУДЕТ.**

По оценкам эксперта, люди с деньгами, инвесторы, сейчас активно уходят из сегмента депозитов из-за снижающихся банковских процентов. Инвесторы пытаются играть на бирже, учатся получать доходы с облигаций. Вложение в недвижимость может стать одним из способов получения дохода. Специалисты уверены, что одним из наиболее перспективных механизмов здесь может стать использование закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФов). При такой схеме инвесторы выкупают паи перед началом стройки и тем самым ее финансируют. Когда объект сдан, их паи автоматически вырастают в цене, застройщик продает квартиры и рассчитывается с инвестором. Сейчас ЗПИФы формируют в различных областях, но в случае с жилищным строительством есть риск наступить на те же грабли, что и с дольщиками.

Эксперт призывает вспомнить ситуацию, когда 214-й закон только появился. В первые годы существования закона дольщики воспринимались застройщиками как инвесторы, которые вкладывались в проект в надежде на выгоду и ожидаемо несли риски. Но когда долево строительство стало массовым и появилась проблема обманутых покупателей, стало очевидно, что сравнивать с инвесторами людей, которые вкладываются в недостроенный дом явно не от хорошей жизни, некорректно. В законодательстве появились гарантии для дольщиков, но неприятные ситуации всё равно возникали. Ответом становилось ужесточение законодательства, и в итоге дошло до того, что долево строительство сейчас фактически

уходит из правового поля. Примерно такая же ситуация может сложиться при масштабировании идей ЗПИФов и с инвесторами.

В принципе, инвестором может считаться даже тот человек, у которого на счетах хранится 1,5 – 2 миллиона рублей, и он ищет способ их сохранить. Таким образом, материальное положение инвестора и потенциального покупателя квартиры не отличается. Эксперты опасаются, что если застройщики сделают ставку на привлечение от граждан относительно небольших сумм, то это будет всё та же схема долевого строительства. А здесь рискуют уже покупатели недвижимости, ведь если дольщики имели какие-то гарантии, власти им шли навстречу и достраивали дома, понимая, что люди отдали последние деньги ради крыши над головой, то в случае, если граждан назовут инвесторами, никаких гарантий у них не будет.

Между тем помимо ЗПИФов на фоне трансформаций в законодательстве повышается интерес к ЖСК и другим альтернативным формам организации строительства. Главными лоббистами здесь выступают небольшие строительные компании, для них поиск инвесторов становится способом выживания. Крупные же игроки, по оценкам экспертов, первое время будут стремиться вести стройку за счет собственных средств. Именно поэтому они сейчас пытаются заключить как можно больше сделок. Перед лидерами рынка стоит новая задача: сформировать финансовую подушку безопасности, которой хватило бы на весь переходный период. **NB**

✓ Услуги по обращению с отходами I-V класса опасности, в том числе:



ртутные лампы



макулатура



пластик



строительный мусор



металл



шины



отработанные масла



фильтры



оргтехника



бытовые отходы

✓ Аренда спецтехники



КАМАЗ 65111 с КМУ
 Kanglim 1256G-II

✓ Вывоз хозяйственно-бытовых стоков, откачка септиков

Автоцистерна
 АКС-10



✓ Сбор и транспортирование отходов



Грузовой самосвал
 КАМАЗ-65222-63



Погрузчик
 Doosan DISDSD200

✓ Механизированная уборка и вывоз снега



✓ Оформление отчетных документов в Росприроднадзор

г. Сургут, пр. Ленина, д. 18
 e-mail: uman@avize.ru
www.uman.su

*Лицензия 066 №00649 от 17 августа 2017 г. выдана Федеральной службой по надзору в сфере природопользования

БОЛЕЕ 100 ПРЕДПРИЯТИЙ ХМАО И ЯНАО ПОЛЬЗУЮТСЯ НАШИМИ УСЛУГАМИ*

Елена ГОЛЫШЕВА

“Меры принудительного взыскания ждут тех, кто не исполнил конституционно установленную обязанность по уплате налогов

Начальник ИФНС России по г. Сургуту о мерах, направленных на снижение задолженности по имущественным налогам физических лиц.



Одним из приоритетных направлений работы Инспекции является администрирование имущественных налогов физических лиц, в том числе обеспечение установленного уровня собираемости и урегулирование задолженности по данной категории налоговых отчислений.

О важности формирования региональных и местных бюджетов сказано достаточно много, поэтому Инспекция осуществляет активную работу в этом направлении.

Необходимо отметить, что не все сургутяне принимают активное участие в погашении задолженности за прошлые годы, некоторые граждане ждут документов принудительного взыскания – требований об уплате, заявлений о вынесении судебных приказов.

Но все же задолженность по имущественным налогам имеет тенденцию к снижению. Так, по состоянию на 1 января текущего года долги сургутян составили 581 075 тыс. руб., а на текущий момент – 465 280 тыс. руб., то есть за это время, которое составило почти четыре месяца, задолженность снизилась на 115 795 тыс. руб. или на 20%.

Рост гражданской сознательности вызван активной работой Инспекции в данном направлении. По состоянию на 1 мая по неоплаченным имущественным налогам, исчисленным за 2017 год, в адрес налогоплательщиков направлено 37 853 требования на сумму 249 716 тыс. руб. В настоящее время ведется работа по формированию заявлений на выдачу судебных приказов. Так, сформировано 11 565 заявлений, которые направляются по адресам регистрации сургутян и дают возможность урегулировать свою задолженность в досудебном порядке.

Кроме того, Инспекция осуществляет индивидуальную работу по телефонному информированию налогоплательщиков – должников, призывая их оплатить задолженность в кратчайшие сроки. Инспекторами проведено телефонное информирование 297 налогоплательщиков с суммой задолженности 99 345 тыс. рублей, в результате чего в бюджет поступило 23 804 тыс. рублей.

В адрес работодателей города Сургута направляются информационные письма с приложением списков сотрудников, которые не уплатили налоги в установленные сроки. За 4 месяца текущего года данные письма направлены в адрес 197 работодателей. Такая информация является фактором, который побуждает сургутян оплачивать накопившуюся задолженность, ведь она в значительной степени влияет на имидж сотрудника в коллективе.

Оказывает влияние на мнение должников и такая мера, как ограничение выезда за пределы Российской Федерации. Особую актуальность данная мера приобретает в период летних отпусков, а также в новогодние и майские праздники. В 2019 году 140 сургутянам с общей суммой задолженности в размере 9 275 тыс. руб. был вынесен такой запрет, в результате чего в бюджет поступило 2 987 тыс. рублей.

Если же говорить о взаимодействии со службой судебных приставов, то Инспекция осуществляет совместные рейды с данной федеральной службой по адресам регистрации должников с

направлено **37 853** требования
неоплаченные
имущественные налоги,
по Сургуту за 2017 г., на сумму
249 716 000 Р

проинформировано
налогоплательщиков
с суммой задолженности
99 345 000 Р **297**

Задолженность по имущественным налогам
в 2019 году по городу Сургуту

581 075 000 Р

январь

-20%

465 280 000 Р

апрель



140
сургутянам



Вынесен запрет на выезд за пределы
Российской Федерации в 2019 году



На сумму
731 000 Р

Арестовано имущество
в целях погашения задолженности



целью наложения ареста на имущество для последующего обеспечения поступлений задолженности в бюджет. В текущем году с отделом судебных приставов по г. Сургуту осуществлено 16 рейдов, в результате которых в рамках возбужденных исполнительных производств арестовано имущество, стоимость которого составляет 731 тыс. рублей. Инспекция серьезно нацелена на проведение арестов транспортных средств должников, составлен график рейдовых мероприятий.

Кроме того, Инспекция применяет метод ранжирования должников по суммам задолженности, что позволяет понять, с какими должниками приоритетнее работать не только в рамках мер принудительного взыскания задолженности, но и посредством вызова на комиссии, телефонного информирования и других методов.

Пути выхода из кризисных ситуаций, в том числе и перспективы погашения задолженности, обговариваются с налогоплательщиками в рамках комиссий по ее урегулированию. В текущем году проведено 65 комиссий по урегулированию задолженности с участием 89 налогопла-



НЕ ПЛАТИТЬ налоги в установленные сроки НЕ ВЫГОДНО

Что ждёт должников?



ПЕНИ за каждый календарный день просрочки - пеня от неуплаченной суммы (1/300 действующей ставки рефинансирования ЦБ России)



ТРЕБОВАНИЕ

об уплате из налоговой инспекции.



ОГРАНИЧЕНИЕ НА ВЫЕЗД

за пределы Российской Федерации и другие предусмотренные законодательством меры.



СУД. Мировой судья рассмотрит дело

о принудительном взыскании долга. После получения заявления у должника ещё есть возможность оплатить долг и явиться в суд с оплаченной квитанцией.



ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО.

Должнику направляется судебный приказ, который увеличит сумму долга на размер госпошлины. Судебные приставы установят срок на добровольную уплату. Нарушение срока = увеличение суммы долга на исполнительский сбор.



АРЕСТ ИМУЩЕСТВА

— заключительный этап процедуры взыскания. Средства от реализации имущества пойдут на погашение значительно возросшего долга.

тельщиков с суммой задолженности 23 819 тыс. рублей. В результате комиссий в бюджет поступило 4 718 тыс. руб. от крупных должников города.

Инспекция продолжает активно взыскивать задолженность по неуплаченным начислениям за последние несколько лет, и данная работа носит масштабный характер. Те сургутяне, которые не исполнили конституционно установленную обязанность по уплате налогов в рамках мер принудительного взыскания, совсем скоро увидят (возможно, уже увидели) в своих почтовых ящиках заявления о вынесении судебных приказов и приглашения на комиссии по урегулированию задолженности.

Кроме того, вряд ли кто-то захочет оказаться в списках, которые будут разосланы в предприятия города, или увидеть на пороге своей квартиры представителей службы судебных приставов. Инспекция очень надеется на сознательность горожан. Ведь мы живем в цивилизованном обществе, которое определяется четкой гражданской позицией и высокой степенью социальной ответственности! **№**

Выживает тот, кто меняется

Ритейл — отрасль, которая активно внедряет инновации

Крупные мировые ритейлеры уже инвестируют миллиарды долларов в технологии. В России этот процесс более медленный, однако всё больше компаний понимают значимость использования новых технологических решений, которые повышают эффективность торговых точек и позволяют оставаться успешными в условиях высокой конкуренции.



Рост безналичной оплаты — этот тренд начал проявлять себя ещё пару лет назад, но в 2019 году закрепится окончательно. Причина проста: безналичные платежи удобны для покупателей, ритейлеров и государства. Первым не нужно тратить время на поиск банкомата. Вторые могут существенно сократить время обслуживания клиентов, а значит и очереди. Ну а государству безналичные платежи выгодны тем, что бизнесу сложнее уходить от налогов. В связи с этим вы можете заметить и планомерную войну с наличными: даже банки начинают вводить процент за

их снятие, а пенсионеров и государственных служащих переводят на карты «Мир», что также увеличит число безналичных платежей.

Рост оплаты Google Pay и Apple Pay. Покупатели в последнее время предпочитают безналичную оплату, но эволюция идёт дальше. Тем более что телефон всегда под рукой. Поэтому активно развиваются системы электронных платежей таких ИТ-гигантов, как Google Pay и Apple Pay. Они не только удобны клиентам, но и выгодны банкам.

Магазинам, расположенным в крупных городах, особенно в Москве, Санкт-Петербурге, населенных пунктах Приморского и Хабаровского краев, республики Алтай, Амурской и Еврейской автономной областей, не стоит ограничиваться Google Pay и Apple Pay.

Для них ещё крайне выгодно внедрить возможность оплаты при помощи AliPay — это мобильное приложение популярно среди китайских туристов.

Доставка на дом. Если раньше основным мейнстримом в ритейле были системы самообслуживания, то теперь это доставка продуктов прямо до двери покупателей. Когда-

то ею пользовались только ритейлеры из non-food сегмента. Но давайте смотреть правде в глаза: у продуктовых магазинов она начинает пользоваться даже большей популярностью. У большинства федеральных игроков реализованы интернет-магазины с возможностью доставки товаров до двери покупателя. Например, судя по тенденции, «Перекресток» начал настолько активную экспансию на рынок доставки, что вскоре на московском рынке способен потеснить «Утконос». Но в 2019 году некоторые ритейлеры пошли дальше, – вводят возможность выбирать товары в офлайн-магазине и заказать их доставку на дом через мобильное приложение или пункты заказа в торговой точке.

Уменьшение контрафакта. В 2019 году начала действовать обязательная маркировка товаров, которая затронет табак (с 1 марта), обувь (с 1 июля), с 1 декабря – шины и покрышки; духи и туалетная вода; фотоаппараты и лампы-вспышки; предметы одежды (блузки из трикотажа, блузы и блузоны машинного или ручного вязания – женские или для девочек, мужские, женские и детские пальто, полупальто, куртки и аналогичная верхняя одежда, одежда из натуральной или композиционной кожи). Опыт с ЕГАИС и шубами, а также пилотные проекты по маркировке показали, что



это нововведение помогает государству существенно бороться с контрафактной продукцией.

Ни шагу без промоакций. В 2019 году всё чаще ритейлеры при продаже товаров проводят рекламные акции, используют бонусные скидки и различные инструменты лояльности. По данным исследования Nielsen, в 2018 году в магазинах современного формата по промоакциям продавалось 64% всех товаров FMCG против 59% годом ранее. Это вызвано продолжающимся ростом федеральных сетей и намного более медленным общим ростом рынка. В результате продолжают усиливаться все виды борьбы сетей и производителей за покупателя.

Поиск новых форматов. В 2017–2018 году мы видели, как федеральные ритейлеры диверсифицировали бизнес и открывали новые и, казалось бы, несвойственные им, сети аптек, зоотоваров, новых магазинов товара у дома.

**В 2018 ГОДУ БЕСКАС-
СОВЫЕ МАГАЗИНЫ
ОТКРЫЛИСЬ В КИТАЕ,
США, ЕВРОПЕ И ДАЖЕ В
БЕЛОРУССИИ. РОССИЮ
ЭТА ВОЛНА ОБОШЛА
СТОРОНОЙ, И ВЕРНЁТСЯ
В 2019, НО НЕ В МОСКВУ, А
В РЕГИОНЫ. ДА, ИМЕННО
РЕГИОНАЛЬНЫЕ СЕТИ –
ЭТО ПЕРВЫЕ КАНДИДАТЫ
НА ЗАПУСК МАГАЗИНОВ
БЕЗ КАССИРОВ**

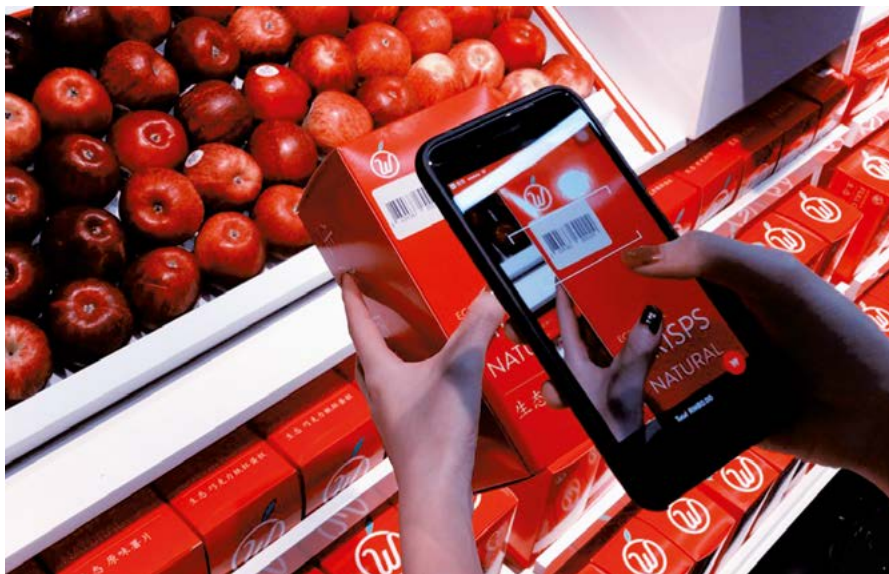




БОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНОЙ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ ТЕХНОЛОГИЯ SCAN&GO И ЕЁ ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ В ВИДЕ СКАНИРОВАНИЯ И ОПЛАТЫ ТОВАРОВ ЧЕРЕЗ СМАРТФОН ПОКУПАТЕЛЯ. КРУПНЕЙШИЕ СЕТИ УЖЕ ВНЕДРЯЮТ ТАКИЕ СЕРВИСЫ И ПРОДОЛЖАЮТ ИХ ТЕСТИРОВАТЬ

И в 2019-м этот тренд станет ещё более явным: помимо расширения бизнеса в сторону непрофильной продукции, ритейлеры всё активнее начинают продавать товары под собственными торговыми марками (СТМ). В Европе это уже даже не тренд, а данность: в некоторых сетях СТМ занимает более 50%. Российские ритейлеры также поняли ценность продукции под собственной торговой маркой, да и покупатель распробовал, что СТМ – это не обязательно дешёвый самопал, а может быть вкусно, качественно и по адекватной цене без переплаты за бренд.

Региональные ритейлеры умрут, если не объединятся или если не найдут свои фишки. Снижение покупательной способности, развитие федеральных сетей с ценами на товары ниже, чем у региональных, отсутствие финансов на скачок или хотя бы элементарную модернизацию и ребрендинг, регулярные изменения в законодательстве – всё это стало гвоздем в гроб регионального ритейлера. Выживает лишь тот, кто меняется. Другие же присоединяются к списку уже несуществующих сетей или существенно сокращают количество магазинов. Остальных ждёт та же судьба, если они не изменят формат, не объединятся в региональные союзы, не внедрят ИТ-инновации, привлекающие платежеспособную молодежь, или не найдут свою фишку в позиционировании, как это сделал «ВкусВилл».



Западные ритейлеры прощаются с российским рынком. За последние пару лет Россию покинули такие сети как «К-Паута», Castorama, American Eagle Outfitters, Claire's, Nautica, Oxette и Jennyfer. В 2019 году эта тенденция продолжится, и большой вопрос, кто из оставшихся западных ритейлеров переживет стагнацию российского рынка. Скорее всего, придется забыть те зарубежные сети, которые в 2017–2018 году стабильно показывали убытки.

Федералы продолжают углубляться в регионы, поглощая или арендуя торговые площади закрывшихся ритейлеров Сибири, Урала и Дальнего Востока. Однако проявляется и обратный тренд: федеральные сети будут ещё внимательнее анализировать доходы, и не станут держаться за убыточные магазины. Как бы они не хотели расти, им будет выгоднее закрывать точки продаж в неблагоприятных или высококонкурентных районах.

Мультиканальный ритейл. 2017–2018 годы прошли под знаком диджитализации ритейлера. Большинство розничных сетей как в food, так и в non-food сегментах запустили мобильные приложения и интернет-магазины. Да, многие из них неудобны для пользователей и, по-видимому, работают не

так, как было задумано. Но это не повод останавливать развитие в направлении диджитализации. Наверняка в 2019 году многие ритейлеры обновят онлайн-магазины и приложения, адаптировав их к новым требованиям и интегрировав с системами лояльности.

Магазины без касс. В 2018 году бескассовые магазины открылись в Китае, США, Европе и даже в Белоруссии. Россию эта волна обошла стороной, и вернётся в 2019-м, но не в Москву, а в регионы. Да-да, именно региональные сети – это первые кандидаты на запуск магазинов без кассиров. Что касается федералов, то они также, скорее всего, попытаются запустить бескассовые инновации во флагманских торговых точках. Однако нужно помнить, что это перспективные проекты, но недешевые.

Более перспективной в ближайшие годы может оказаться технология **Scan&Go** и её дальнейшее развитие в виде сканирования и оплаты товаров через смартфон покупателя. Крупнейшие сети уже внедряют такие сервисы и продолжат их тестировать в 2019 году.

Магазин без продавцов. Ритейлеры из года в год при помощи современных технологий стараются сократить количество персонала или перераспределить его работу,

В 2019 РИТЕЙЛЕРЫ ВЫНУЖДЕНЫ ОПТИМИЗИРОВАТЬ НЕ ТОЛЬКО ЧАСТОТУ ПОКУПОК, НО И СРЕДНИЙ ЧЕК. ДЛЯ МАГАЗИНОВ NON-FOOD СЕГМЕНТА ТАКУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ МОЖЕТ ДАТЬ ВНЕДРЕНИЕ МОБИЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ КОНСУЛЬТАНТОВ, БЛАГОДАРЯ КОТОРЫМ ОНИ МОГЛИ БЫ ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ И УЛУЧШИЛИ ИХ ВПЕЧАТЛЕНИЯ ОТ ШОПИНГА

а также уменьшить количество ошибок, совершаемых из-за человеческого фактора. В 2018-м магазины опробовали электронные ценники, системы самообслуживания, информационные киоски, мобильные решения, системы оптимизации графиков работы. В 2019 году эти технологии будут внедряться более плотно. Кроме того, появятся и новые эффективные ИТ-решения.

Видеоаналитика как перспективное направление. Дальнейшее развитие получит видеоаналитика в ритейле. Одна из причин этого – обкатка технологии в Сбербанке и правительстве Москвы, накопление биометрических данных покупателей. Вероятно, скоро появятся эксперименты с использованием распознавания лиц при оплате на кассе, либо предложения персонализированных скидок в магазине. Ещё быстрее видеоаналитика может найти применение в автоматизации контроля складских операций и выкладки товаров на полках. В опросе, проведенном Retail.ru, ритейлеры назвали видеоаналитику одной из наиболее перспективных технологий в розничной торговле.

Технологии увеличения среднего чека. Во многих отраслях ритейла в 2018 году средний чек уменьшился. И, учитывая, что 2019-й не обещает быть позитивным и прибыльным, ритейлеры вынуждены оптимизировать не только частоту покупок, но и средний чек. Для магазинов non-food сегмента такую возможность может дать внедрение мобильных решений для консультантов. Согласно результатам исследования Zebra Technologies, две трети (66%) опрошенных продавцов-консультантов считают, что если бы у них были планшетные компьютеры, то они могли бы повысить качество обслуживания клиентов и улучшили их впечатления от шопинга.

Искусственный интеллект. Инновационные технологии – лишь первые ласточки к полноценному внедрению искусственного интеллекта. Прогнозирование ассортимента в зависимости от внешних факторов, открытие новых магазинов от геопрогнозирования, персонализация покупок – всё это пока выглядит как далекое будущее, но на самом деле уже почти представлено в ритейле.

Это лишь основные тренды 2019 года, которые мы выделили. Что действительно будет развиваться, покажет время. Но мы советуем вам не стоять на месте, внедрять инновации, оптимизировать и автоматизировать процессы. **NB**



СПРАВКА

В сентябре 2017 года оператор МТС запустил услугу для бизнеса – облачную обработку больших данных (BDaaS, Big-Data-as-a-Service).

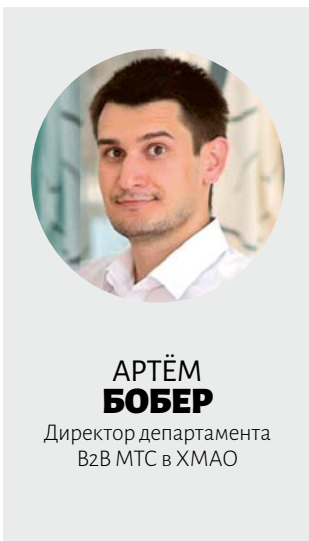
ЭТО ИНТЕРЕСНО

Облачный сервис МТС поможет бизнесу таргетировать рекламу, собирать и обрабатывать открытые данные, проводить финансовую и бизнес-аналитику.

Вместо тысячи слов

Как увеличить продажи с помощью технологий Big Data

О Big Data говорят все вокруг, но какое отношение этот термин имеет к вашему бизнесу? Что же такое большие данные и как предпринимателям Югры можно заставить их работать на себя, журналу «National Business – Югра» рассказал Артём Бобер, B2B-директор филиала МТС в ХМАО.



**АРТЁМ
БОБЕР**

Директор департамента
B2B МТС в ХМАО

Как наработать клиентскую базу?

Допустим, вы открыли кофейню в торговом центре. Просто раздавать листовки всем прохожим на улице неэффективно — среди них будут те, кто оказался в этом районе случайно. Они зайдут к вам на бесплатную печенку по купону, но не будут ездить за эспрессо каждый день.

Чтобы попасть в свою аудиторию, нужно нацелить рекламу на людей, которые часто бывают рядом с вашей торговой точкой. Например, запустить SMS-рассылку с геотаргетингом — местонахождением в этом же районе. Чтобы реклама была ещё более прицельной, вводите фильтры по возрасту и роду занятий. К примеру, самые частые гости кофейен — сотрудники офисов и студенты.

Если у вас мало клиентов, обратите внимание на сервис «МТС Маркетолог». Это маркетинговая платформа с огромной базой данных, собранных технологиями Big Data. Здесь вы сможете запускать рекламные кампании и выбирать клиентов по множеству параметров: геолокация, пол, профессия, интересы. С таким таргетингом видеть рекламу будут только те, кому может понадобиться ваш продукт.

Мой товар ещё плохо знают на рынке, как лучше мотивировать покупателей?

Сначала убедитесь, что люди знают, зачем нужен ваш продукт. Кажется, что хороший товар разойдётся сам по себе, но это не так. Покупатели могут быть не в курсе, почему им стоит пользоваться.



Влияние Big Data на продажи



Большие компании предпочитают собирать и обрабатывать пользовательские данные, используя готовые программные решения. Преимущественно компании предпочитают пользоваться виртуальными офисами, пользуясь общеотраслевыми данными, предоставляемыми по запросу (Data as a Service).



1. Простые источники данных

Сайты
CRM-системы
Соцсети
Аналитика
Новостные потоки



2. Приобретение баз данных

Различные источники данных + Данные поставщиков DaaS, обрабатываемые программными решениями = алгоритмы поведения пользователей



3. Отбор лидов

// возможных клиентов
Программные решения, основанные на отработке алгоритмов действия пользователей как потенциальных лидов (возможных клиентов), отфильтрованных на основе таргетированного предложения



4. Потенциальные заказчики

отфильтрованные лиды, определенные как заинтересованные покупатели



5. Конверсия продаж

Обработка заинтересованных покупателей с помощью телефонных звонков, писем, общения в соцсетях и превращение их в реальных покупателей



А нет потребности — нет покупки.

Прежде всего нужно рассказать о товаре и заинтересовать, а потом уже призывать к покупке. Лучше делать это с помощью разных каналов. В мире маркетинга это называется «омниканальность» — комбинация разных видов рекламы и площадок.

Расскажу на примере. Допустим, вы производите органическую косметику.

- Первый канал — баннер в соцсетях. Поставьте красочный баннер с вашим бестселлером и настройте его на показы девушкам, интересующимся вопросами ЗОЖ и красоты.

- Второй канал — email-рассылка. Через несколько дней расскажите в письме на почту, почему покупателям нужен именно ваш продукт. Они уже знакомы с вашим брендом — теперь подробнее расскажите о преимуществах и объясните, какие проблемы решит ваш товар. Пусть это будет не просто рекламный текст, а полезный контент. К примеру, дайте советы,

как жить более экологично, а в одном из них расскажите о вашей помаде, которая не тестируется на животных. Не забывайте золотое правило маркетинга «рассказал — покажи». Добавляйте яркие фото.

- Третий канал — SMS-рассылка. Когда клиент уже заинтересовался брендом, отправьте короткую и ёмкую SMS с интересными спецпредложениями, действующими до определённой даты.

А как быть, если у меня интернет-магазин?

Напоминайте о себе клиентам, которые уже заходили на сайт, и собирайте новых через таргетирование. Рассказывайте о новинках и акциях тем, кто уже делает покупки у вас на сайте. Отправляйте постоянным клиентам персонализированные предложения с любимыми товарами, распространяйте промокоды в соцсетях через поклонников вашего бренда.

ПРЕИМУЩЕСТВА СЕРВИСА МТС МАРКЕТОЛОГ

ТОЧНАЯ НАСТРОЙКА АУДИТОРИИ



Выбор геолокации
Отправляйте сообщения или показывайте рекламу тем, кто находится неподалеку от вашей торговой точки прямо сейчас или часто бывает рядом.



Настройка интересов
Учитывайте образ жизни и интересы вашей целевой аудитории и выбирайте тех, кто скорее совершит покупку.



Тонкие настройки
Ищите клиентов, используя точные сегменты, сформированные BigData МТС и регулярно обновляющиеся алгоритмами машинного обучения.

УНИКАЛЬНЫЕ КАНАЛЫ И ИНСТРУМЕНТЫ

Разнообразие каналов
Выбирайте удобный способ взаимодействия с клиентами, получив доступ к мобильным и медийным каналам коммуникации, ряд из которых больше не предложит вам никто.

Каскадные коммуникации
Используйте несколько каналов коммуникации, чтобы подвести к покупке клиента, который даже не задумывался о ней.

Начисление кэшбэка
Используйте инструмент, которого нет у конкурентов — вознаграждайте клиентов за покупки, чтобы они приходили к вам чаще и покупали больше.



БАННЕРЫ



МЕССЕНДЖЕРЫ



SMS/MMS



E-MAIL

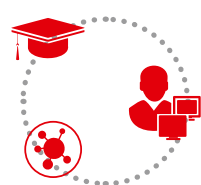


КЭШБЭК

ПРОСТОТА И УДОБСТВО



Запуск кампаний без посредников
Самостоятельно выбирайте каналы и настройки, которые нужны вам. Не тратьте время на длительное согласование и отказ от навязываемых услуг.



Обучение и советы
Пользуйтесь советами по настройке рекламных кампаний и читайте полезные статьи. А если останутся вопросы — смело звоните в круглосуточную службу поддержки.



Доступная отчетность
Получайте информацию о количестве отправленных сообщений или показанных баннеров, а также отчет об эффективности кампании.

Если вы продаёте товары по всей стране, привязка к геолокации для поиска новых клиентов не потребуется. Ограничивайте аудиторию по возрасту, полу, интересам. В рекламе старайтесь избегать стереотипов: не все девушки ходят в спортзал, чтобы похудеть, и не все мужчины любят пиво и футбол.

Покупателей ведь раздражает навязчивая реклама, разве нет?

Если маркетинговая кампания грамотно настроена — нет. Наоборот, точный таргетинг, выделяет только тех, кто в наибольшей степени склонен заинтересоваться вашим продуктом. Допустим, рассылка предложений с горящими турами отправляется путешественникам, а баннеры со скидками на абонементы в бассейн показываются любителям спорта.

Главное не устраивать рассылки слишком часто и подбирать точный момент для отправки — когда клиент уже готов к покупке и не хватает лишь маленького импульса. Например, сообщение из кофейни должно прийти работнику соседнего БЦ утром, когда он идёт на работу и мечтает об ароматном капучино. А, допустим, информация о скидках на шиномонтаж отправляется автомобилистам весной и осенью, когда приходит пора менять шины. Не беспокойте людей рано утром или ночью.

Нужно ли мне брать согласие у клиентов, чтобы вести рассылку?

Если вы отправляете сообщения по собственной базе — да. Клиенты, оставляющие вам контактную почту или телефон, должны дать согласие на получение сообщений от вас. Кроме того, у них должна быть возможность в любой момент отписаться от вашей рассылки.

Если вы отправляете рассылки с сервисом «МТС Маркетолог», получать согласие не нужно — МТС уже заручился разрешением клиентов. А точный таргетинг позволит избежать неэффективной рекламы и увеличить отклик.

✉ aabober@mts.ru
f @artem.bober32

СПРАВКА

Ювелиры, огранщики и другие специалисты, обученные на производственных площадках ЭПЛ и аттестованные в «Альянс», подключены к системе интеллектуальных знаний бренда

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Достижение высоких результатов стало возможным благодаря тому, что производители взаимодействуют с торговой маркетинговой системой через ювелирные салоны ЭПЛ, которых по всему миру уже более 100.

Успешный бизнес

в сложной отрасли

История красноречиво говорит нам о том, что в любое время, в любой отрасли есть успешный бизнес, а есть также бизнес, который не приносит дохода и в итоге закрывается.



Секретами успеха согласились поделиться представители ювелирной компании «ЭПЛ. Якутские бриллианты», которая в этом году отмечает свое 25-летие. Не так давно была открыта сотая торговая точка ювелирной сети.

Вкратце история компании выглядит, как классический стартап времен 90-х, когда основатель компании Петр Степанович Федоров принял решение открыть экспериментально-производственную лабораторию по производству бриллиантов, обменяв недвижимость на два подержанных, гранильных станка которые были установлены в квартире на 4-ом этаже. Но уже через три года ЭПЛ становится первой российской компанией, участником Алмазной биржи Израиля.

На данный момент компания «ЭПЛ. Якутские бриллианты» — это лидер ювелирного рынка России с собственными гранильным и ювелирным заводами и собственной и франчайзинговой сетью ювелирных салонов, раскинувшихся по всей России от Калининграда до Владивостока, а также с розничными сетями в США, Хорватии, Казахстане, Киргизии и на Кипре.

Что позволило компании пройти этот путь и вырасти до такого масштаба? «**Бизнес делают люди, а я работаю над людьми**», — говорит основатель ЭПЛ Пётр Степанович Фёдоров.



В ЭПЛ ценится человеческий капитал, вкладываются время, деньги и другие ценные ресурсы в каждого сотрудника. Кроме того, созданы прекрасные условия для карьерного роста, правильная профессиональная мотивация.

Как бы это банально ни звучало, но каждый сотрудник любит свое дело и получает все необходимое для реализации выбранного направления и себя в нем. Таким образом, руководством ЭПЛ была сформирована замотивированная команда единомышленников, готовых достигать успеха и вкладываться на 100%. На определенном этапе это позволило компании привлекать в свои ряды лучших профессионалов своего дела во всех областях бизнеса ЭПЛ.

Каждый бизнес индивидуален. Успех компании зависит от того, кто стоит за принятием ключевых решений. Поэтому и результат у всех разный. Команда ЭПЛ искренне надеется, что этот опыт поможет вам принять решения, которые приведут ваш бизнес к успеху.

Присоединяйтесь к клиентам компании «ЭПЛ. Якутские бриллианты» и наслаждайтесь ювелирными украшениями от огранщиков и ювелиров с 25-летним опытом.

С пожеланиями успеха вам и вашему бизнесу, команда ЭПЛ

Тренды 2020: формирование бизнес-стратегии

Мой дедушка общался посредством телеграмм и писем. Мой сын удивится, если не сможет дозвониться мне по видеосвязи. Осознаем ли мы, что YouTube появился в 2005 году, а сейчас в нём уже почти два миллиарда пользователей в месяц? 68% всего населения Земли сегодня пользуются смартфонами ежедневно.

В Facebook уже 2 млрд пользователей. Игнорировать изменения, которые происходят с людьми в повседневной жизни, смертельно опасно для бизнеса. Они влияют на потребительскую активность и должны влиять на стратегию развития и продвижения вашего бизнеса.

Каждый год мы с коллегами из рекламной группы DeltaPlan анализируем, как трансформируется наша жизнь, собираем инсайты рынка, чтобы понять, что будет завтра, куда движется мир и что нужно делать, чтобы оставаться на гребне волны? Вот что получилось у нас в этом году.

Миллениалы не носят памперсы

Тем, кто родился в начале 2000-х, уже есть 18 лет. Они становятся активными потребителями, но они другие, не такие, как их родители. Общайтесь с ними на их языке! Упрощайте свои сообщения, показывайте товар или услугу наглядно и просто, используйте визуальный контент. Будьте полезны. И помните, что они не видят разницы между реальным и виртуальным миром.

После 55 жизнь только начинается

Люди старше 55 не всегда сидят дома и бесконечно занимаются воспитанием внуков. Они всё чаще живут очень активной жизнью. В том числе покупают, и покупают много! Например, 35% всех банковских вкладов принадлежит именно им. И 22% покупок бытовой техники. Также они очень активно тратятся на путешествия, концерты, покупку бытовой техники и автомобилей.

Digital изменил наше поведение

63% россиян ищет информацию онлайн перед покупкой товара. Делайте контент уникальным, креативным и привлекательным для пользователей. Проведите SEO-оптимизацию вашего сайта и захватывайте свою аудиторию.



АЛЕКСЕЙ ПАРФУН
глава Уральского
отделения Ассоциации
коммуникационных
агентств России
(АКАР Урал)

ПРИ ОТРИЦАТЕЛЬНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ПОТРЕБИТЕЛЕМ, ДАЖЕ ЕСЛИ ЭТО БЫЛ ПЕРВЫЙ ОПЫТ, 32% АУДИТОРИИ ОТКАЖЕТСЯ ОТ ДАЛЬНЕЙШИХ КОНТАКТОВ С БРЕНДОМ.



Мессенджеры — путь к сердцу потребителя

Более 2 млрд человек на планете используют мессенджеры. Часть аудитории пользуется только ими! Представьте, сколько клиентов вы теряете, не выстраивая с ними коммуникацию в мессенджерах. Чат-боты в 2019 году — практически must have для бизнеса. Даже для малого. Воспользуйтесь конструктором чат-ботов, начните использовать сервис «Яндекс.Диалоги» и вы увидите результат.

Не всем нужен Юрий Дудь

92% покупателей доверяют рекомендациям, в том числе незнакомых людей. Привлекая селебрити с миллионами подписчиков для своих рекламных кампаний, вы зачастую получаете лишь 2% вовлеченной аудитории и 98% тех, кто, скорее всего, никогда не станет вашим заказчиком. Найдите «нишевых» инфлюенсеров, которые смогут привлечь именно ваших клиентов. Интегрируйтесь в их контент.

Вы всё еще не собираете данные? Тогда мы идем к вам!

Вчера бизнес без сайта — это было удивительно и непонятно как. Завтра бизнес, который не собирает данные о своих клиентах и не работает с ними, ждет похожая судьба. В эру тотального информационного шума выделиться среди тысяч рекламных сообщений почти невозможно. Используйте DMP-платформы, которые помогут вам организовать, сегментировать, анализировать данные по вашей аудитории. Источниками данных могут стать соцсети, интернет-магазины, сотовые операторы, wi-fi сети и даже Tinder. С помощью этих данных вы сможете увеличить трафик посетителей, оценить эффективность интернет-рекламы и настроить ретаргетинг с построением look-alike аудитории.

ЕСЛИ ВЫ С ПЕРВОГО РАЗА СМОГЛИ ВЫЗВАТЬ ПРИЯТНЫЕ ЭМОЦИИ У ПОКУПАТЕЛЯ, ТО 73% БУДУТ ПРОДОЛЖАТЬ ПОКУПАТЬ У ВАС. 43% БУДУТ ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ БОЛЬШЕ

УТП больше не уникально

Какое уникальное торговое предложение вы бы ни придумали, оно больше не конкурентно. На рынке более 1,5 млн брендов. Среди них вы будете иголкой в стоге сена. Как же тогда выделиться? Формируйте ценность своего бренда и обеспечьте легкость коммуникации с ним. Идентифицируйте своего потребителя, найдите наилучшие каналы взаимодействия и завоевывайте лояльность.

Формируется общество, влияющее на жизнь бренда

Помните, что в случае отрицательного взаимодействия с потребителем, даже если это был первый опыт, 32% аудитории откажется от дальнейших контактов с брендом. Если вы с первого раза смогли вызвать приятные эмоции у покупателя, то 73% будут продолжать покупать у вас. 43% будут готовы платить больше. Формируйте лояльность с первой секунды общения с аудиторией.

Предлагайте еще больше

Современный потребитель формирует свое восприятие ценностей и рынка на кросс-категориальном уровне. Когда вы выстраиваете коммуникацию с аудиторией и свое позиционирование, то должны понимать, какой опыт они уже получили при взаимодействии с тем или иным видом товара или услуги. Если ваши потребители привыкли к хорошему сервису в отелях, то они будут ожидать его и от остальных. Например, от авиакомпании при перелете. Учитывайте потребительский опыт и предлагайте еще больше. **NB**

СПРАВКА

В издательстве «Попурри» вышла книга бизнес-журналиста Шейна Сноу и контент-директора Джо Лазаускаса «Сторителлинг в бизнесе».

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Сотрудники Contently предлагают обратить внимание на примеры, которые показывают, что даже запутанные вопросы можно разобрать просто и увлекательно.

Сформировать контент-стратегию и бренд компании научившись рассказывать истории

Умные компании осознают необходимость налаживать отношения с важными для них людьми посредством контента. Бесспорно, умение рассказывать качественные истории – это важнейший навык, без которого организациям и предпринимателям трудно будет выжить в завтрашнем деловом мире.

Почему эта книга?

В интернете полным-полно контента о контенте. Масса людей убеждает нас в том, что маркетинг без сторителлинга – это не маркетинг. Однако заметен явный дефицит материалов о самой важной, на наш взгляд, части: как работает хороший сторителлинг, как бизнесу научиться эффективнее его использовать? Издание Contently опубликовало материал, в котором обратило внимание на проблемы контент-маркетинга для компаний, действующих на промышленном рынке или в финансовой сфере. Они убеждены в том, что хорошие истории – это секретное оружие, способное положительно повлиять на все аспекты бизнеса.

Сторителлинг помогает людям запомнить вас. Он дает компании преиму-

Storytelling

щество при поиске новых сотрудников. Благодаря ему потребители охотнее идут на контакт с торговыми представителями бренда, улучшается репутация компании, укрепляются взаимосвязи внутри самой компании. На их взгляд, вплетение историй в продукты, услуги, презентации и привычки может кардинально изменить подход к работе, жизни, ведению бизнеса. В данной книге они рассказывают и показывают, как осуществить всё это на практике.





ШЕЙН СНОУ

научный и бизнес-журналист, соучредитель компании Contently, разработчика технологических программ, которые позволяют компаниям создавать контент, управлять им и оптимизировать его в собственных целях



Сила историй

Представьте себе, что мир решил выбрать королеву. Из всех кандидаток в финал вышли две знаменитые британки: королева Елизавета и Джоан Роулинг, автор серии книг о Гарри Поттере. Вы должны проголосовать, выбрав ту, которой больше доверяете. Кому бы вы отдали свой голос и почему?

Несколько лет назад Contently заинтересовала такая гипотетическая ситуация, и они провели реальный опрос с участием трех тысяч американцев. Не исключено, что вы будете удивлены результатами этих виртуальных выборов.

Роулинг, автор детских книг, одержала убедительную победу над Елизаветой, представительницей настоящей монаршей семьи. Но почему? Почему мы охотнее доверились бы писательнице, чем королеве? Почему мы предпочли бы рассказчицу историй женщине с многолетним опытом правления? И какое отношение результаты наших гипотетических выборов имеют к миру бизнеса?

Жак и уличный попрошайка

Много лет назад французский поэт Жак Превьер шел по улице. На углу он уви-

дел бездомного, сидевшего на тротуаре и просившего денег у прохожих. Что-то заставило Жака остановиться и заговорить с этим человеком.

– Как жизнь? – спросил Жак.

Когда бездомный повернулся к нему, Жак понял, что тот слеп. В руках он держал табличку с соответствующей надписью. Бездомный ответил:

– Неважно. Люди проходят мимо и совсем не бросают деньги в мою шляпу. Не дадите ли вы мне немного монет?

– Я всего лишь бедный писатель, – ответил Жак. – У меня нет денег. Но я мог бы переписать текст на вашей табличке, если хотите.

– Конечно, – согласился нищий. Ему нечего было терять. Тогда Жак взял табличку и на обратной стороне написал другой текст. Вернув табличку попрошайке, он отправился дальше по своим делам. Несколько дней спустя Жак шел той же дорогой, увидел того же нищего и решил задать ему тот же вопрос:

– Как жизнь?

На этот раз он получил другой ответ.

– В последнее время люди так щедры, – ответил нищий. – Моя шляпа напол-



ДЖО ЛАЗАУСКАС

директор по контент-стратегиям и главный редактор компании Contently

ДАЖЕ КОГДА ДЕТИ НЕ РАСКАЗЫВАЛИ СВОИ ИСТОРИИ, А ПРОСТО ЧИТАЛИ РАССКАЗЫ И СКАЗКИ, У НИХ ФОРМИРОВАЛАСЬ ВЗАИМНАЯ ЭМПАТИЯ. ОНИ СБЛИЖАЛИСЬ ДРУГ С ДРУГОМ. ВПОСЛЕДСТВИИ, СТАВ ВЗРОСЛЕЕ, ОНИ ДЕМОСТРИРОВАЛИ МЕНЬШЕ ПРИЗНАКОВ РАСОВОГО И КЛАССОВОГО НЕПРИЯТИЯ, ЧЕМ ДРУГИЕ ДЕТИ

няется по три раза в день. Спасибо, спасибо вам за то, что вы написали на моей табличке.

А вот что написал на ней Жак: «Скоро весна, но я ее не увижу». Одним предложением Жак превратил скупой факт о физическом недуге нищего в целую историю. Одной строкой он изменил всю жизнь этого человека.

Истории помогают нам запоминать

Оказывается, когда информация поступает не просто в форме фактов, а в виде истории, происходит нечто неожиданное: мозг активнее включается в ее восприятие и обработку. Когда мы слушаем историю, активность нейронов возрастает в пять раз, словно какой-то распределительный щит внезапно зажигает в нашей голове огни. Ученые говорят: «Нейроны, активирующиеся одновременно, образуют взаимосвязь». Чем больше зон мозга участвует в какой-то деятельности, тем выше вероятность запоминания выполняемых в этот момент действий.

Когда мы получаем сведения посредством историй, активизируется больше нейронов. Поэтому такая информация гораздо прочнее закрепляется в памяти. Подумайте, как этот факт мог бы изменить вашу следующую презентацию.

Истории нас объединяют

Если ты узнал чью-то историю, тебе уже трудно относиться к этому человеку совершенно безразлично. Окситоцин, выработку которого стимулируют истории, помогает нам почувствовать связь даже вопреки нашей воле.

Что самое любопытное, чтобы наладить взаимосвязь, необязательно даже рассказывать собственную историю. Изменить отношения между людьми способна любая история. Во время исследования, проведенного в 2011 году в Новой Зеландии и описанного в Journal of Teaching and Teacher Education, ученые собирали детей из разных этнических и социально-экономических групп на совместные литературные занятия. По наблюдениям авторов эксперимента, даже когда дети не рассказывали свои истории, а просто читали рассказы и сказки, у них формировалась взаимная эмпатия. Они сближались друг с другом.

Впоследствии, став взрослее, они демонстрировали меньше признаков расового и классового неприятия, чем другие дети.

Истории – это мостик, соединяющий наши разрозненные жизни

В конце 2000-х годов у компании Ford возникли серьезные проблемы, когда за ее автомобилями начала закрепляться репутация низкокачественного продукта. Иностранцы машины, казалось, становились всё лучше. Ford же тем временем сдавала позиции, покупатели разочаровывались, и продажи падали.

Тогда компания с помощью историй вернула себе народную любовь. Она стала приглашать на заводы съемочные группы документалистов, предложив им взять серию интервью у работников сборочных конвейеров, своими руками создающих автомобили следующего поколения.

И люди сказали журналистам: мы знаем, что напортачили. Мы знаем, что Ford не тот, что был раньше, но мы все прилагаем максимум усилий к тому, чтобы изменить ситуацию и снова выпускать превосходные автомобили. Смотрите: мы такие же люди, как и вы. И мы делаем всё возможное, чтобы эта марка снова стала всеми уважаемой и любимой.

Эти истории помогли компании Ford уладить недоразумения с клиентами и привлечь внимание потребителей к себе и своим планам на будущее. Та серия документальных фильмов стала замечательным первым шагом на долгом пути бренда к отвоюванию прежних позиций на рынке.

С большой силой приходит большая ответственность

В ходе развития цивилизации истории принесли много добра. Они помогли нам выживать, организовывать общественные движения и создавать коммерческие предприятия. Истории способствовали налаживанию взаимоотношений и развитию обществ. Они составляют неотъемлемую часть нашей человеческой сущности.

Несколько лет назад Contently решили провести исследование, чтобы воспроизвести эффект истории про Жака Превера и бездомного слепца. Они отыскали в Google Images две подходящие по смыслу надписи на картонках и стали спрашивать у людей (в общей сложности у трех тысяч человек), кому бы они отдали деньги, имея один доллар на благотворительность. На одной картонке был простой призыв о помощи. На второй – история. Предполагалось, естественно, что картонка с историей соберет больше денег. Вопрос был лишь в том, насколько эффективнее она окажется. Однако результаты опроса удивили – картонка с историей оказалась в проигрыше.

Тогда Contently кокнули немного глубже и попросили каждого респондента объяснить, почему он выбрал тот или иной вариант. Большинство проголосовавших за первую картонку мотивировали свое решение одинаково. Они отдали предпочтение картонке №1 не потому, что она сильнее тронула их сердце, а потому, что история на картонке №2 показалась им неправдоподобной.

На ней было написано: «Мама сказала нам ждать ее здесь. Это было 10 лет назад. Негде жить. Помогите!». Конечно, она неправдоподобная. Никто не стал бы 10 лет стоять на углу и ждать маму. История грустная, но явно выдуманная. Данный экспе-

римент иллюстрирует одну важную мысль. Наш мозг ориентирован на истории, но при этом довольно разборчив. Он ищет несоответствия. И если честная история часто помогает, то построенная на обмане во многих случаях дает обратный эффект.

Мы с вами вспоминали истории, использовавшиеся в благих целях. Но сколько мы знаем и других примеров! С помощью историй диктаторы вселяли в свой народ страх и насаждали атмосферу недоверия, чтобы разделить общество, заручиться поддержкой и заставить людей поверить в ложные и полные ненависти идеи. Отраднo, что в конечном счете злонамеренная ложь разоблачается. Рано или

**НАШ МОЗГ
ОРИЕНТИРОВАН НА
ИСТОРИИ, НО ПРИ
ЭТОМ ДОВОЛЬНО
РАЗБОРЧИВ. ОН ИЩЕТ
НЕСООТВЕТСТВИЯ.
И ЕСЛИ ЧЕСТНАЯ
ИСТОРИЯ ЧАСТО
ПОМОГАЕТ, ТО
ПОСТРОЕННАЯ НА
ОБМАНЕ ВО МНОГИХ
СЛУЧАЯХ ДАЕТ
ОБРАТНЫЙ ЭФФЕКТ**



поздно граждане начинают протестовать. Они перестают верить лживым историям, и положительные герои поднимаются на борьбу с обманщиками.

Выстраивая взаимоотношения, врать нельзя – но придумывать можно. На наших гипотетических выборах королевы люди голосовали за Джоан Роулинг, хотя ее истории вымышленные. Мы доверяем ей, потому что очередная книга о Гарри Поттере никогда не обманывала наших ожиданий. По негласному договору с нами Роулинг обещала рассказывать невероятную, фантастическую историю о школе магов и волшебников. Она выполняла обещание и не противоречила самой себе.

Это возвращает нас к вопросу, с которого начиналась статья. Почему рассказчице историй мы поверим больше, чем действующей королеве? Почему из двух кандидаток люди выбрали бы Джоан Роулинг, а не королеву Елизавету? В комментариях к опросу большинство отдавших свой голос писательнице объяснило свой выбор так: «Мне кажется, будто мы с ней лично знакомы».

Теперь, уже понимая механику воздействия историй, стоит прочесть книгу в которой авторы расскажут о том, как заставить их работать на вас. Ибо какой прок от истории, если не знаешь, как ее рассказать? **NE**

**КОГДА МЫ
ПОЛУЧАЕМ СВЕДЕНИЯ
ПОСРЕДСТВОМ ИСТОРИЙ,
АКТИВИЗИРУЕТСЯ
БОЛЬШЕ НЕЙРОНОВ.
ПОЭТОМУ ТАКАЯ
ИНФОРМАЦИЯ ГОРАЗДО
ПРОЧНЕЕ ЗАКРЕПЛЯЕТСЯ
В ПАМЯТИ. ПОДУМАЙТЕ,
КАК ЭТОТ ФАКТ
МОГ БЫ ИЗМЕНИТЬ
ВАШУ СЛЕДУЮЩУЮ
ПРЕЗЕНТАЦИЮ**

СПРАВКА

Компания «Теле-Плюс» – местный интернет-провайдер, предоставляющий услуги интернет, IPTV и IP-телефонии в г. Сургуте и районе уже более 18 лет.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

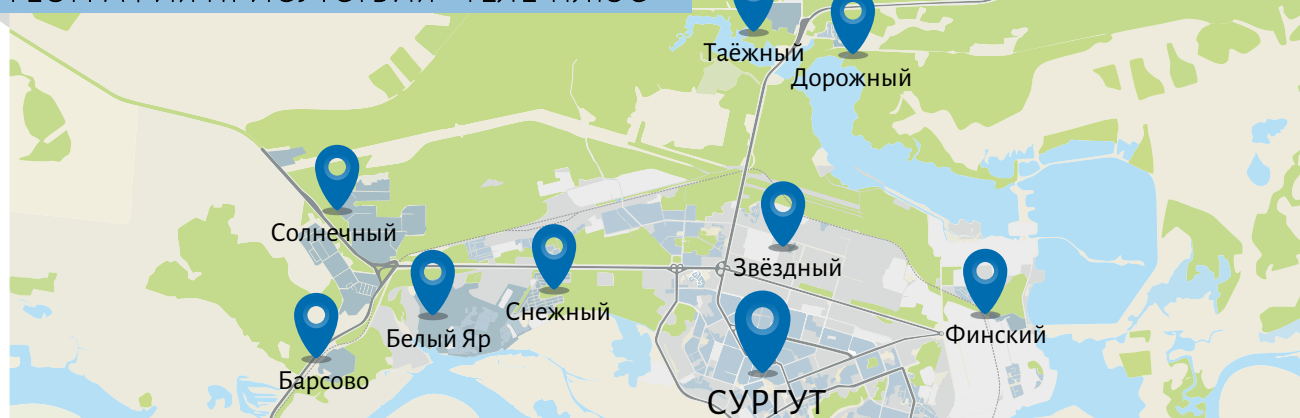
Зона покрытия оператора постоянно растет, на 1 марта 2019 года в общей численности по городу и району насчитывалось более 15 тысяч абонентов.

«Теле-Плюс»

Расширяя пространство сети

В преддверии очередного важного в жизни компании события всегда хочется подвести некий итог. И если в прошлом году мы рассказывали о достижениях в формате цифр и количественных показателей, то в этом году хочется поговорить о географии присутствия.

ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ «ТЕЛЕ-ПЛЮС»



Город Сургут, населенные пункты Сургутского района (такие, как город Лянтор, поселок городского типа Федоровский, поселки Белый Яр и Барсово, поселки Солнечный, Финский и Таежный, поселки Звездный и Дорожный, а сегодня еще и поселок Снежный и город Пыть-Ях) в этом году вошли в число подключенных населенных пунктов к высокоскоростному интернету.

С января 2019 года началось активное подключение жителей поселка Снежного и города Пыть-Ях, а также предприятий, располагающихся на территориях этих населенных пунктов.

Мы рады видеть в числе своих абонентов молодых мам и вечно занятых пап, заботливых бабушек и активных дедушек, школьников и студентов, развивающиеся компании и акул рынка!

Кроме того, компания «Теле-Плюс» постоянно модернизирует свои возможности, и

сегодня в большинстве населённых пунктов мы готовы предложить нашим клиентам скорости до 1000 мегабит в секунду!

Интернет-провайдер «Теле-Плюс» заботится о безопасности своих абонентов, поэтому за этот год мы расширили географию системы наружного видеонаблюдения «Безопасный двор», включив в нее город Пыть-Ях! Сегодня уже более 30 камер следят за безопасностью придомовых территорий этого города, а в ближайшее время планируется установка еще такого же количества камер наружного видеонаблюдения с видом на детские площадки, парковки и места массового скопления людей. Теперь у жителей Пыть-Яха появилась возможность не только лично присутствовать на общественных гуляниях, но и смотреть в записи все городские события на сайте интернет-провайдера «Теле-Плюс»: dvor86.ru



(3462) 555-000
tele-plus.ru



ЮМАН
ЛОГИСТИК

ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА ДОКУМЕНТОВ И ГРУЗОВ

ПО СУРГУТУ, ХМАО-ЮГРЕ,
ГОРОДАМ РОССИИ И ЗА РУБЕЖ

ООО «ЮМАН»

г. Сургут, пр. Ленина, д.18

☎ (3462) 96-22-74

☎ (3462) 55-00-50

☎ (3462) 93-01-01

🌐 www.uman-logistik.ru

✉ expuman@mail.ru



КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
ЮРИДИЧЕСКИХ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ
ПО ОТПРАВКЕ КОРРЕСПОНДЕНЦИИ,
ДОКУМЕНТОВ И ГРУЗОВ



ОТСЛЕЖИВАНИЕ
МЕСТОНАХОЖДЕНИЯ ГРУЗА
ПО ТЕЛЕФОНАМ

20 лет
НА РЫНКЕ
ЛОГИСТИКИ
РОССИИ!

Как утверждает статистика –
рулит ЭКО-логистика!



ДОСТАВКА ТОВАРОВ ДЛЯ
ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ И
ДРУГИХ КОМПАНИЙ
ДИСТАНЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ



ГАРАНТИЯ ДОСТАВКИ
В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ
И ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СЕРВИСА



ГОТОВЫ К ДОЛЖНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ?

Казалось бы, нет ничего удивительного в том, что сотрудников продвигают по карьерной лестнице за отличные знания и прекрасное владение компетенциями в своей профессиональной области: если хорошо справляешься со своей работой, то так же хорошо справишься с тем, чтобы управлять другими людьми, выполняющими аналогичную работу.

На самом деле технические знания не связаны с управленческими компетенциями. Многие соглашались на руководящие позиции по инерции. Например, потому что пришло время или есть ощущение, что достигли потолка в своей предметной области и надо двигаться дальше.

Вряд ли эти причины можно назвать достаточными, чтобы соглашаться на должность руководителя. Прежде чем принять решение о повышении, подумайте хорошенько! Нет ничего плохого в том, чтобы оставаться на нынешней должности, если у вас нет причин становиться руководителем.

Эти базовые признаки помогут вам определиться, понять себя и уверенно сделать следующий карьерный шаг.

Вы можете сделать для компании больше в качестве руководителя

В идеале у вас должна быть внутренняя мотивация стать руководителем. Она появляется в тот момент, когда у вас возникают мысли, как изменить бизнес-процессы к лучшему, как по-другому организовать команду, как что-то улучшить. Полезно поймать себя на этих мыслях и внимательно к ним прислушаться. Что волнует вас больше всего на работе?

Если вы часто застаете себя за размышлениями в стиле «было бы лучше сделать это по-другому», значит, ваше видение компании изменилось: вы видите картинку целиком, а не отдельные бизнес-процессы. Это может касаться как вопросов командной работы, так и любых других аспектов деятельности компании.



**АБСОЛЮТНО НОРМАЛЬНО ОСТАВАТЬСЯ
ВЕРНЫМ СВОЕЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ
И КОНЦЕНТРИРОВАТЬСЯ ТОЛЬКО
НА НЕЙ, РАЗВИВАТЬСЯ В РАМКАХ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБЛАСТИ. НО ЕСЛИ
ВЫ ГОТОВЫ ПРИОБРЕТАТЬ БОЛЕЕ ШИРОКИЙ
НАБОР НАВЫКОВ, СОЗДАВАТЬ БАЗУ ЗНАНИЙ
ВМЕСТО ПОГРУЖЕНИЯ В ДЕТАЛИ, ТОГДА
НАСТАЛ ПРАВИЛЬНЫЙ МОМЕНТ, ЧТОБЫ
СТАТЬ РУКОВОДИТЕЛЕМ**

Возникшие идеи по улучшению могут быть сначала совсем сырыми. Тем не менее, они говорят о том, что вы пытаетесь достичь чего-то большего, чем требует ваша нынешняя должность, которая предполагает ответственность только за собственные действия. Если чувствуете, что можете предложить компании гораздо больше в качестве руководителя – это знак, что вы готовы к переходу на управленческую должность.

Готовы осваивать более широкий арсенал навыков

Каждый новоиспеченный руководитель питает одну и ту же иллюзию, что он сможет быть в курсе всех технических аспектов той роли, с которой он уходит на более высокую позицию. К сожалению, это нереально, потому что у руководителя остается гораздо меньше времени на поддержание технических аспектов и навыков работы, чем у рядового сотрудника.

Со временем технические навыки, которыми вы владели в совершенстве на предыдущей позиции, ослабевают. Однако эта утрата не делает вас менее эффективным менеджером. Вместо того чтобы постоянно узнавать

о каждой новой разработке в вашей профессиональной области, вы изучаете другие дисциплины и получаете доступ к более широкой базе знаний. Вы становитесь эффективным, но по-другому.

На практике не все хотят и готовы это делать. Абсолютно нормально оставаться верным своей специальности и концентрироваться только на ней, развиваться в рамках профессиональной области. Но если вы готовы приобретать более широкий набор навыков, создавать базу знаний вместо погружения в детали, тогда настал правильный момент, чтобы стать руководителем.

Осознаете, что не можете реализовать амбиции в одиночку

Прежде чем согласиться на позицию управленческого уровня, потратьте немного времени на рефлексию. Разберитесь в себе, что вами движет и какой следующий шаг вам необходим. Возможно, вы придете к выводу, что хотите построить совершенно иную культуру в организации, развернуть вектор развития компании на 180 градусов или начать новое направление с чистого листа.

Реализовать свое видение, трансформировать замысел в реальность одному довольно сложно, нужны помощники, мощная поддержка целой команды. Чем выше ваши амбиции, тем сильнее понимание, что прийти к своей цели вы можете только через руководство и управление другими людьми. Именно в этом основная идея управленческой роли: реализовать идею, которую невозможно воплотить самостоятельно. Нет смысла становиться руководителем, если у вас нет амбиций и четкой цели для достижения, которая превосходит ваши способности.

Если у вас есть ощущение, что вы работаете над чем-то более важным и стоящим, чем ваша текущая должность, вероятно, вы готовы к переходу на руководящую должность. **NB**



Отдавать или нет

— когда бизнесу нужен аутсорсинг

Крупные компании все чаще отдают на аутсорсинг подбор персонала, бухгалтер и другие процессы, которые раньше вели сами. Аутсорсинг — отличный бизнес-инструмент, который помогает компании сосредоточиться на важных процессах. Нанимаешь подрядчика, разгружаешь голову, людей и ресурсы и спокойно занимаешься тем, что приносит деньги.

Когда нужен аутсорсинг?

Аутсорсинг нужен, когда бизнесу требуется больше ресурсов для развития ключевых бизнес-процессов, в которых он преуспевает. Когда компания делает хорошо то, за что ей платят деньги, она работает эффективно и зарабатывает больше. Неключевые процессы, на выполнение которых не хватает ресурсов или компетенций, разумно передать профессиональному исполнителю.

Сегодня компании могут передавать на аутсорсинг почти любые задачи и услуги. Вот самые популярные:

- аутсорсинг услуг в области информационных технологий, включая разработку программ и приложений и техническую поддержку;
- обслуживание клиентов и обслуживание вызовов;
- производственные процессы;
- задачи в области людских ресурсов (в том числе, найм персонала);
- бухгалтерский учет и начисление заработной платы.

Что могут сделать компании разных масштабов с помощью внешних подрядчиков?

• Малый бизнес может решить временные задачи.


Конечно, чем крупнее компания, тем больше у нее задач под реализацию. Но и малому бизнесу это может быть интересно — для решения временных, небольших задач. Например, срочно нужны два человека: на доставку или чтобы провести двухдневную промоакцию. Удобство в том, что можно быстро подать заявку, указать параметры, посчитать приблизительную стоимость и получить услугу.

• Средний и крупный бизнес может сэкономить деньги и время, разделить риски.


Ключевая ошибка неэффективно менеджмента — акцентирование на

hh HRspace


Безопасность заказчиков и рекрутеров




Площадка выступает гарантом безопасности всех сделок



Прозрачная система рейтингов и оценок рекрутеров



Гарантированная оплата за результат



Три варианта оплаты за услуги рекрутера

100% | 100% после | 50% / 50%

текучке, а не на стратегических вопросах. Благодаря аутсорсингу у бизнеса появляется возможность освободить свой административный и денежный ресурс и сконцентрироваться на стратегическом планировании. Например, поскольку подрядчик получает деньги за весь проект сразу, нет потребности каждые неделю-две выплачивать заработную плату. Появляются свободные деньги, которые можно влить в актуальные для бизнеса направления.

Еще одно преимущество для большого и среднего бизнеса состоит в том, что вместе с задачами делегируются и риски, то есть ответственность ложится на плечи не только бизнеса, но и подрядчика.

Как работает сервис



1

Работодатель размещает заявку на подбор специалиста

2

Рекрутеры выбирают заявку и откликаются на неё

3

Работодатель выбирает одного или нескольких исполнителей



4

Вакансия закрывается, рекрутер получает гонорар

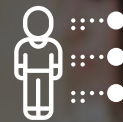


hh

StaffStation

Готовые решения для бесперебойной работы вашего бизнеса

Совместный проект HeadHunter и VENTRA



Наша задача

Подбор и замена исполнителей, административная поддержка и сопровождение на всех этапах работы



Вы получаете профессиональную поддержку и готовое решение для бизнеса



Мы гарантируем

Вовремя выполненную работу и безопасное сотрудничество

Где найти временных исполнителей для решения бизнес-проблем

Если компания приняла решение отдать задачу на аутсорсинг и не готова рисковать, но при этом хочет сэкономить, выбирать нужно прозрачного поставщика услуг с хорошими репутацией и сервисом.

Сегодня работать с подрядчиками можно через аутсорсинговые площадки в онлайн. Так, если компании нужно нанять людей в другом городе или найти очень редкого специалиста, решить вопрос поможет сервис **HRspace** от HeadHunter. На этой площадке собираются частные рекрутеры и кадровые агентства, которые готовы подобрать сотрудников любого уровня по всей стране. При этом сервис выступает гарантом безопасности всех

сделок, а также берет на себя весь документооборот.

Если же компании срочно нужны специалисты для выполнения временных задач, поможет StaffStation. В базе проекта верифицированы 15 000 профессионалов, которые готовы приступить к работе в сжатые сроки.

StaffStation — это совместный проект HeadHunter и компании Ventra, провайдера в сфере управления бизнес-процессами с 15-летним стажем. Благодаря такому сотрудничеству данный проект — это, с одной стороны, генератор трудовых ресурсов с помощью соискательской базы HeadHunter. С другой — платформа, которая позволяет рассчитать бюджет

проекта (на сайте есть калькулятор) и быстро и качественно его осуществить.

Весь процесс проходит в четыре этапа:

1. Заказчик выбирает задачу на аутсорсинг и создает заявку.

2. С ним связываются и уточняют детали.

3. Сотрудники сервиса осуществляют подбор исполнителей под заявленные задачи.

4. Заказчик получает готовое решение для своего бизнеса в рамках заранее утвержденного бюджета и прозрачную отчетность.

Все просто и прозрачно. Рассчитать стоимость и проконсультироваться можно прямо на сайте сервиса. **NB**

Мимо этих автомобилей не пройти!

Женева в очередной раз показывает нам все достижения автомобилестроения. Ярмарка умов представлена почти всеми производителями. На некоторых мы остановимся более подробно.

Aurus Senat



Aurus Senat – заявка в закрытый клуб джентльменов

Премиальный сегмент автомобилей давно принадлежит европейским брендам, но в этом году «коктейль» был украшен российской разработкой – Aurus Senat. Российский люксовый седан представлен официально в качестве мировой премьеры в рамках Женевского автосалона и готов сделать хорошую конкуренцию нашим европейским партнерам.

Позиционирование: Aurus Senat даже своим названием говорит о ста-

тусном положении. Да, он напоминает Rolls-Royce, но в этом его преимущество, так как внешний вид сразу дает понять остальным участникам дорожного движения, что перед ними истинный король. Строгие линии экстерьера отражают внутреннюю педантичность владельца, а интерьер флагмана располагает к роскоши и богатству. Aurus Senat четко обозначил себя – эта «игрушка» для самых-самых.

Оснащение: Для любого опытного покупателя люксовых флагманов главное – это свобода выбора конфи-

гурации своего будущего автомобиля. Здесь Aurus Senat выигрывает перед конкурентами, так как каждый автомобиль делается исключительно под заказчика, и никак иначе. Каждую деталь интерьера и экстерьера можно смело дорабатывать с инженерами, чтобы на выходе получить свой личный «кабинет на колесах», который будет всем своим видом указывать на индивидуальность владельца. В базовых версиях Aurus Senat имеет богатое оснащение: широкоформатная цифровая панель приборов для водителя, сенсорные дисплеи

для задних пассажиров, хромированная окантовка дефлекторов воздуховода, лучшая натуральная кожа российского производства, металл, стекло и древесина ценных пород. Отделка натуральным деревом с открытыми порами – это как минимум небанально. Виртуальные приборы с круглыми шкалами – изящно. Ручки климат-контроля со своими

маленькими дисплеями – современно, а техническое оснащение автомобиля говорит о спокойном характере и безопасности. Иногда интерьер напоминает люксовые европейские бренды, но это стиль, которые Aurus Senat выдерживает идеально.

Платформа: Российский премиальный флагман разрабатывался ГНЦ

РФ ФГУП НАМИ с нуля. Привод флагмана – только полный, с электронным подключением передней оси. Задняя часть автомобиля рассчитана на максимальный комфорт, поэтому инженерами представлена четырехрычажная подвеска с одним интегральным рычагом. По похожей схеме выполнена подвеска BMW седьмой серии прежнего поколения F01/F02.

Mercedes-Benz EQV



Вся платформа автомобиля рассчитана на максимальный комфорт пассажира, даже на высоких скоростях. Все автомобили оборудованы 9-ступенчатой автоматической коробкой передач, разработанной отечественной компанией КАТЕ.

Двигатель: Aurus Senat оснащается гибридным двигателем объемом 4.4 литра и мощностью в 598 л.с. Большому автомобилю – большое сердце. Разгон флагмана до 100 км/ч занимает всего 4.7 с, что на 1,2 секунды быстрее Rolls-Royce Phantom VII. Никто их не будет ставить на соревнования, но понимать, что у тебя

есть преимущество перед самими Rolls-Royce, бесценно.

Mercedes-Benz EQV – самый необычный мультивэн

На Женевском автосалоне баварцами был представлен необычный V-класс, который открывает парад электрических минивэнов. Да, Mercedes-Benz снова задал темп в трендах и готовится к серийному запуску своего прототипа. Благодаря универсальности и простоте обслуживания Mercedes-Benz EQV подойдет и для семьи, и для бизнеса, и для перевозок важных

делегаций. Даже самая «навороченная электрическая игрушка» просто сделана унитарной баварскими инженерами.

Главная проблема всех электрокаров – малый запас хода. Mercedes-Benz EQV не впечатляет тут своим заявленным запасом в 400 км, но заставляет обратить внимание на интересное инженерное решение, которое позволяет зарядить автомобиль на 100 км пути всего за 15 минут. Пожалуй, главное его преимущество – возможность зарядки батарей не на профессиональной заправке, а от обычной бытовой сети.

Минивэн оснащается всего одним электромотором мощностью 204 л.с., разгоняющим его до 160 км/ч, который установлен на передней оси. Электродвигатель, трансмиссия с фиксированными передаточными числами, система охлаждения и силовая электроника образуют компактный цельный блок. Батарея же спрятана под полом ми-

нивэна, что делает его центр тяжести ниже.

Внешность привычного V-класса сохранилась, но подверглась глубокому рестайлингу. То же самое можно сказать и о его 8-местном салоне, который имеет множество конфигураций. Например, можно посадить шесть пассажиров в отдельные кресла или же

сделать конфигурацию с диваном на семь-восемь мест.

Генеральный дизайнер Daimler AG Горден Вагнер заявил: «В концепте EQV мы воплотили наше видение «прогрессивной роскоши» и объединили аналоговый и цифровой миры в единое целое. Как это у них получится, мы с радостью посмотрим в конце года,



BMW 7-Series



когда концепт пойдет в серийное производство».

BMW 7-Series – малышка на миллион

Рестайлинговая «семерка» была представлена в Женеве 16 января и уже весной этого года должна появиться на дорогах России и Европы. Новый флагман от BMW имеет индекс G11/G12. Внешний вид баварского флагмана преобразился весьма сильно, но главная отличительная черта, мимо которой в любом случае пройти не

удастся, это гигантская решетка радиатора. Подобными «ноздрыми» чуть ранее обзавелся кроссовер BMW X7, но флагман седьмой серии явно перещеголял своего партнера по модельному ряду. Наряду с решеткой дизайнеры BMW видоизменили фары, сделав их более строгими и компактными, а также бампер, придав ему оригинальную форму с интересной конфигурацией воздухозаборников и оперения. Головная оптика у седана седьмой серии по умолчанию будет светодиодной адаптивной, а за доплату машину оснастят

фарами BMW Laserlight с дальностью 560 метров.

Корма седана также подверглась серьезному рестайлингу. Здесь появились новые зауженные фонари с 6-миллиметровой диодной перемычкой и отредактированный бампер с иной архитектурой выхлопных патрубков.

Салон обновленной «семерки» получил улучшенную шумоизоляцию, в том числе и за счет многослойных стекол толщиной 5.1 мм. Если раньше утолщенным было только лобовое стекло, то теперь таковыми стали и боковые с задним.

Правда, подобное остекление без всяких доплат полагается только модификациям 750I и M760I, тогда как в остальных исполнениях оно идет в качестве опции.

Мультимедиа баварца также обновлена. Главным нововведением можно отметить появление цифровой приборной панели 12,3 дюйма, мультимедиа-системы с операционкой BMW Operating System 7.0.

Надо ли говорить, что в активе нового BMW 7-Series будут самые передовые системы помощи водителю, сводящие к минимуму риск возникновения нештатной ситуации на дороге?

Моторная линейка BMW 7-Series включает в себя бензиновые и дизельные моторы из арсенала дореформенного БМВ 7, которые были модернизированы,

так что обновленный седан выйдет на рынок с более экономичными и экологичными агрегатами.

Рестайлинг 2019 года привнес в модель BMW 7-Series подвеску с измененными настройками. Спереди применяется двухрычажная конфигурация, сзади – пятирычажная. Амортизаторы с электронным управлением и переключа-

Lexus LC Convertible Concept



тель Driving Experience Control входят в оснащение всех версий.

Lexus LC Convertible Concept – стильный кабриолет на базе купе

Lexus в Женеве показал концепт флагманского купе LC с откидным верхом Lexus LC Convertible, мировая премьера которого состоялась в январе в автосалоне в Детройте.

Амбициозная новинка ориентирована на клиентов, которые понимают, что их автомобиль – не только средство передвижения, но и доступная роскошь.

Концепцией дизайна родстера без крыши стала «совершенная красота»: новый концепт-кар LC Convertible впечатляет с любого ракурса. В экстерьере выделяются атлетичность вытянутого кузова с приземленной посадкой, в интерьере – белоснежная кожаная отделка и стильная прострочка желтого цвета.

Под впечатлением утонченных линий футуристического дизайна родстера просыпается «внутренний мальчишка», который готов на этом «космическом корабле» бороздить просторы галактики и открывать новые миры».

Мягкую крышу родстера разработали с чистого листа, поэтому пришлось существенно уменьшить длину салона, сделав задний ряд условно пригодным для посадки пассажиров. Заявленная производителем посадочная формула салона кабриолета 2+2, но, по факту, на задних сиденьях можно лишь установить кресла для детей, расположить свой портмоне или посадить любимого карликового шпица – не более того.

Что будет в серийной версии, посмотрим, но она будет поистине волнующей во всех отношениях. **NB**

СПРАВКА

Многие тренды в дизайне интерьера 2019 – это современное обновление прошлых идей. Тяга к натуральности в 2019 году логично вытекает из изменений в обществе.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

В сфере интерьерной моды прослеживается тенденция к расслабленности и непринужденности, а дизайнеры постепенно перестают гнаться за строгой симметрией.

Актуальные тенденции

в интерьерном дизайне

Подход к оформлению пространства для жизни становится весьма взвешенным, отмечают дизайнеры. Знакомство с мировыми тенденциями заставило потребителей обратить внимание на удобство, экологичность и простоту в интерьерах, а частые кризисы – задуматься об экономии.


МИНИМАЛИЗМ

В дизайне интерьеров сегодня нет безусловного верховенства ни одного из стилей: господствует фьюжн (смешение стилей), в основе которого минимализм. И в 2019 году в тренде будут лаконичные интерьеры. Как рассказала партнер архитектурного бюро Blank Architects Магда Кмита, берется курс на простые цвета и чистые линии, а в качестве ярких акцентов используются арт-объекты или оригинальные мебельные решения – например, это могут быть кресла в обивке интересного оттенка, диваны и столики актуальной формы.

Популярность минималистичных интерьеров связана во многом с тем, что они оставляют заказчику свободу менять пространство под себя. Инструментами декора можно добавить в такой интерьер акцентные штрихи либо оставить его чистым и, не отвлекаясь на декор, наслаждаться выверенными пропорциями и архитектурными формами пространства.


СТИЛЬ 1960-Х

Интерес к стилистике шестидесятых годов был замечен в 2018-м, и эта тенденция получит развитие в нынешнем году, считают дизайнеры. Характерные черты стиля 1960-х – сдержанная цветовая гамма, натуральные материалы, специфические мебельные решения.

«Мебель, светильники, детали декора этого периода очень лаконичны по форме и хорошо вписываются в современное пространство. Надо отметить и то, что все эти предметы недорогие и не являются антиквариатом. А экономия и бюджетный подход к строительству и декору – еще один важнейший тренд. И, конечно, нынешний год будет также отмечен этой тенденцией.



ПРОИЗВЕДЕНИЯ ИСКУССТВА

Дизайнеры всё меньше внедряют в отделку помещений и всё больше уделяют внимание декору. Интерьер теперь служит фоном для отдельных предметов – представителей культового дизайна. Важную роль в формировании интерьера теперь играет искусство. Картины, скульптура, антиквариат становятся неотъемлемой частью среды обитания современного человека». Уютные и «хорошо меблированные» комнаты сменяются на большие пространства, наполненные светом и произведениями искусства. Становится хорошим тоном посещать ведущие ярмарки современного искусства и дизайна, приобретать предметы мебели по принципу «не как у всех».



СВЯЗЬ С ПРИРОДОЙ

Сегодня дизайн и архитектура берут на себя роль элемента, связывающего человека и природу. В условиях урбанизации и увеличения процента населения Земли, живущего в городах, жизненно важным становится включение природы в городской дизайн. Отсюда знаменитый комплекс Vertical Garden в Милане, решение лондонских властей поощрять озеленение крыш и фасадов и дискуссии в российском девелопменте о необходимости разбивать на крышах сады и проектировать во дворах палисадники. И в ландшафтном дизайне частных имений заметен курс на естественность: воссоздается природный ландшафт, полевое разнотравье, а рукотворность ландшафта не должна бросаться в глаза.



ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

Мощное явление в дизайне и архитектуре – утверждение курса на sustainable design (ответственный подход к природе, экологии, разумному потреблению). Всё большее внимание заказчики уделяют экологичности материалов, тому, насколько чистым и безопасным для природы был процесс производства. В этом контексте дерево как чистый и возобновляемый ресурс теперь играет первую скрипку во многих интерьерах. Из дерева выполняются столешницы, мебель и напольные покрытия для ванных и wellness-зон – это тактильно приятный, теплый, износостойкий материал. Есть много сортов древесины, которые прекрасно ведут себя в условиях высокой и умеренной влажности – ясень, дуб, бразильский орех, бук, тик, лиственница.



СТРИТ-АРТ ВНУТРИ

Уличное искусство завоевывает арт-галереи, работы художников граффити стали желанными лотами престижных аукционов. Но стрит-арт и в целом современное искусство продолжит будоражить умы дизайнеров и влиять на вкусы заказчиков. Граффити постепенно проникают в интерьеры жилищ и становятся всё популярнее.

В самой идее использования наработок уличного стиля в четырех стенах, лежит контраст, который может быть выгодно обыгран при умелой работе с деталями. В этом дизайне как правило отсутствуют черный цвет в том изобилии, в каком он есть в уличной живописи. Теперь украсить стену или потолок таким рисунком уже может позволить себе не только искусственный эстет. **NB**

Masdar City:

первый в мире экогород будущего

Масдар – первый в мире проект зеленого города с нулевым выбросом углерода, который разрабатывается в Абу-Даби, ОАЭ. Город, который будет работать исключительно на солнечной энергии и других возобновляемых источниках энергии, станет примером для сотни идей, которые только начнут реализоваться, в то время как Масдар уже к 2025 году будет завершен.

12 ЛЕТ СПУСТЯ ПОСЛЕ СТАРТА ПРОЕКТА БЫЛА ПОСТРОЕНА ТОЛЬКО ЧАСТЬ ГОРОДА – ПЕРВАЯ ФАЗА, А ЭТО МЕНЕЕ 5% ОТ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫХ 6 КВ. КМ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ЗЕЛЕННОГО ОАЗИСА В ПУСТЫНЕ. ДАТА ЗАВЕРШЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА СНОВА ПЕРЕНЕСЕНА – НА 2030 ГОД.



С растущим спросом на инновационные технологии и комфорт, загрязнение экосистемы стало неуместным в мире будущего, наряду с разрастающимся не в той сфере технологическим прогрессом. В современном мире невозможно представить себе место, свободное от загрязнения. У создателей города Масдар есть решимость остановить этого нежеланного гостя.

Masdar City проектируется британской архитектурной фирмой Foster and Partners. Реализация проекта началась в 2006-м, завершение первого этапа первоначально планирова-

лось к 2009-му, из-за глобального финансового кризиса было отложено до 2015 года, не закончено и сейчас – строительство длится уже более 12 лет.

Бюджет, выделенный на возведение экспериментального полностью экологичного города, составляет \$20 млн. Он рассчитан на размещение около 50 тысяч человек и 1500 бизнес-центров в шести квадратных километрах территории недалеко от Абу-Даби. Архитекторы спроектировали город, не забывая о комфорте для пешеходов и велосипедистов. Система навига-



ции города в непрофессиональных кругах может быть понята, как поток пассажиров, который прогрессирует в городе и разбивается по End Point и City ID.

Разработчики Masdar предприняли необычный и совершенно замечательный инженерный ход, чтобы сохранить для города постоянную прохладу, несмотря на размещение в жаркой пустыне. Для этого город построен на некотором возвышении от земли. Кроме того, прохладный воздух сверху всасывает и выпускает на улицы города 46-метровая ветряная башня, поддерживая там температуру не выше 15–20°C. Снизить количество солнечного света, поступающего с улицы, помогает и то, что дома построены очень близко друг к другу.

Masdar city окружен терракотовыми стенами, которые изолируют город от горячих ветров и песков окружающей его пустыни. Foster + Partners спроектировали городской пейзаж без автомобилей, с беспилотными электромобилями в стиле Jetson, которые перевозят пассажиров между зданиями, включающие встроенные тени и оснащенные интеллектуальными технологиями, чтобы противостоять палящей жаре в пустыне и снижать затраты на охлаждение.

Однако 12 лет спустя после старта проекта была построена только часть города – первая фаза, а это менее 5% от первоначальных 6 кв. км высокотехнологичного зеленого оазиса в пустыне. Дата завершения строительства снова перенесена – на 2030 год.

Ядро города Масдар находится в центре большого квадратного здания, являющегося штаб-квартирой Siemens в Ближнем Востоке. 46-метровая ветровая башня с тефлоновым покрытием помогает охлаждать легким бризом тенистую ули-





цу с продуктовым магазином, банком, почтовым отделением, столовой и несколькими кофейнями.

Шестиэтажная штаб-квартира использует только одну треть энергии сопоставимых офисных зданий в Абу-Даби – благодаря герметичной изоляции и высокоэффективным лифтам. Конструкция отвергла надземные светильники, чтобы принести в пространство пользу естественного освещения, что так же важно для солнечных подогревателей воды на крыше.

Пока в Masdar city только 300 жителей, это аспиранты Института науки и техники Масдар, которые получают бесплатное обучение и проживание. Новаторская автономная транспортная система, которая первоначально должна была растянуться на 100 станций, ликвидирована после первых двух остановок.

Страна стремится быть лидером в области возобновляемых источников энергии и устойчивого развития, созывая регулярные выездные совещания руководства для обсуждения их будущего за пределами нефти. ОАЭ потратили \$20 млрд на атомную электростанцию, которая сейчас в стадии строительства и по прогнозам произведет около 25% своей электроэнергии к 2020-му. Страна также строит объявленную крупнейшей в мире солнечную ферму в Дубае и установит солнечную крышу на каждом доме в ОАЭ к 2030 году.

Первоначально в проекте не было места для личных автомобилей жителей – основным средством передвижения по го-



ФОНД GREENPEACE СЧИТАЕТ, ЧТО, ВМЕСТО СОЗДАНИЯ НОВЫХ ГОРОДОВ С НУЛЕВЫМ ВЫБРОСОМ УГЛЕРОДА, МЫ ДОЛЖНЫ СОСРЕДОТОЧИТЬ УСИЛИЯ НА ПРЕОБРАЗОВАНИИ СУЩЕСТВУЮЩИХ ГОРОДОВ, СДЕЛАВ ИХ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫМИ



**КОГДА МАСДАР
ПЛАНИРОВАЛИ ЗА-
ВЕРШИТЬ, МЕНЕД-
ЖЕРЫ ОТКАЗАЛИСЬ
ОТ ФУНДАМЕНТАЛЬ-
НОЙ ЦЕЛИ ПРОЕКТА
– СТРОИТЕЛЬСТВА
ГОРОДА БУДУЩЕГО
С НУЛЕВЫМ ВЫБРО-
СОМ УГЛЕРОДА. В
НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ
ГОРОД СЛИШКОМ
ДАЛЕК ОТ ОБНУЛЕ-
НИЯ ВЫБРОСОВ**

роду предполагалась система общественного быстрого транспорта (PRT). Однако из-за высоких затрат на развертывание подземных трасс в пересмотренном плане всё же появилась потребность в личном автотранспорте. Массовый транзит внутри города будет осуществляться на электрических экологически чистых транспортных средствах, учитывая принцип «нулевого углерода» города Масдара.

Masdar city полностью зависит от солнечных и других возобновляемых источников энергии для своих энергетических потребностей. Для этой цели он располагает полем в 21 га, который насчитывает 87,777 солнечных панелей, установленных в дополнение к солнечным панелям на крышах по всему городу. Еще одной невероятной вещью в городе является отсутствие электрических выключателей и водопроводных кранов – для этого предусмотрены датчики движения, что экономит около 50% энергии и ресурсов, по замыслу градостроителей.

Помимо планов по энергосбережению, Masdar будет стремиться перерабатывать и повторно использовать около 80% воды, используемой в городе, как можно больше раз». Нулевые выбросы углерода в Masdar city привели к огромной поддержке со стороны различных всемирных организаций, таких как WWF, BioRegional. Они продвигали город как официальное «живое сообщество одной планеты».

Город Масдар награжден премией 2012 EE Visionary Award Альянсом за экономию энергии. Правительство США также выступило в поддержку Масдара. Фонд Greenpeace, хотя и высоко оценивает усилия по его созданию, считает, что вместо соз-

дания новых городов с нулевым выбросом углерода мы должны сосредоточить усилия на преобразовании существующих городов, сделав их экологически чистыми.

Теперь первый в мире спроектированный устойчивый зеленый город из-за диверсификации экономики от ископаемого топлива вполне может стать первым зеленым городом-призраком.

В 2016 году, когда Масдар планировали завершить, менеджеры отказались от фундаментальной цели проекта – строительства города будущего с нулевым выбросом углерода. В настоящее время город слишком далек от обнуления выбросов парниковых газов, от того, что было запланировано. И он не достигнет этой цели, даже если когда-либо будет полностью построен, признали власти.

«Мы не станем пытаться использовать возобновляемую энергию в городе, чтобы оправдать определение, созданное в пределах границ, – сказал Крис Ван, менеджер по дизайну города Масдар. – На сегодня это не чистое нулевое будущее, а около 50%».

Несмотря на то, что сейчас вокруг Масдара немного стихла эйфория по поводу создания чего-то абсолютно нового, чистого и прекрасного, это всё же большой шаг вперед человечества в осознании своей роли в очищении планеты от загрязнения вредными химическими веществами, синтезированными в стремлении удовлетворить бесконечную жажду роскоши и комфорта. Экогород вошел во следующую фазу строительства в прошлом году и не отступит от заданной цели. **NB**

СПРАВКА

Tupperware была основана в далёком 1946 году американским ученым-изобретателем Эрлом Таппером.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Посуда *Tupperware* пользуется особой популярностью у югорчан. Город Сургут занимает лидирующее место по продажам продукции *Tupperware* среди городов СНГ, Украины и Казахстана.

Продукция Tupperware:

ЭКОЛОГИЧНО, СТИЛЬНО, ПОЛЕЗНО

В последние годы всё больше людей начинают обращать внимание на экологичность и безопасность внешней среды. Это абсолютно правильно, ведь качество воздуха, еды, окружающих предметов напрямую отражается на нашем здоровье.

Многие люди уже давно следят за тем, что и какого качества они покупают. Особо пристальное внимание уделяется, как правило, продуктам питания. Экологичные, не содержащие ГМО, антибиотиков и пестицидов товары пользуются большим спросом на рынке. Считается, что потребление безопасной пищи поможет не только сохранить здоровье, но и обогатит организм всеми необходимыми витаминами и минералами.

Однако осознанный подход к выбору продуктов питания ещё не гарантирует вам отличного самочувствия после их употребления. В некоторых случаях человек может даже получить отравление. В следствие чего возникает резонный вопрос: «Почему же так происходит?».

Как оказалось, основной причиной данной проблемы является неправильное хранение продуктов. Зачастую люди даже не задумываются о том, какую посуду они используют. Дешевые токсичные пластики, применяемые в производстве кухонной утвари, как правило, оказывают резко негативное влияние на качество хранящихся в них продуктов.

К счастью, для того чтобы исключить данную проблему из своей жизни, больше не надо пытаться эмпирически выбирать наиболее безопасную посуду, рискуя при этом собственным здоровьем. На сегодняшний день уже существуют проверенные производители, гарантирующие качество своих изделий.



Одной из самых уважаемых потребителей фирм по производству кухонной утвари является *Tupperware*. Качественные и долговечные изделия этого производителя уже заслужили доверие во всех развитых странах мира.

Tupperware была основана в далёком 1946 году американским ученым-изобретателем Эрлом Таппером. Первым изделием компании стала «чудо-миска». Изделие из химически нейтрального полимера с герметичной крышкой сразу же привлекло внимание местных домохозяек. Это и не удивительно, ведь в «чудо-миске» продукты сохранялись намного дольше обычного срока, жидкости не проливались, а вкус приготовленных блюд раскрывался совсем по-новому.

ДОСЬЕ

День Рождения – 20 августа 1971

Место рождения – село Раевка,
респ. Башкортостан

**Руководитель, менеджер по
прямым продажам Tupperware**

**Победитель конкурса среди
субъектов малого и среднего
предпринимательства «Лидер
доверия потребителей-2019 г.
Сургут»**

**Любовь
ЩЕГЛОВА**

Однако поначалу спрос на продукцию Tupperware оставлял желать лучшего. Это было связано с недоверием покупателей к новому бренду и достаточно высокой ценой.

Казалось, компания обречена на скромные продажи в обычных хозяйственных магазинах, но, к счастью, в один момент всё изменилось. За Tupperware взялась очень талантливая женщина-маркетолог Брауни Вайс. По её мнению, компании необходимо было начать домашние презентации своих изделий. С тех пор продажи Tupperware начали расти небывалыми темпами, а слухи о производителе уникальной посуды распространились по всему миру.

Сегодня, если верить статистике, в мире каждые 2 секунды начинается домашняя презентация Tupperware.

В России компания начала свою работу в Санкт-Петербурге в 1997 году. Производителю понадобилось совсем немного времени, чтобы произвести потрясающий эффект на российского обывателя. Компания быстро обрела популярность и получила хорошие отзывы.

Не так давно дистрибьюторный центр Tupperware Любови Щегловой появился и в Сургуте. За два года работы организация отлично себя зарекомендовала. На сегодняшний день сургутский дистрибьюторный центр занимает лидирующие позиции в рейтинге СНГ. Tupperware стал победителем конкурса среди субъектов малого и среднего предпринимательства «Лидер доверия потребителей-2019». Благодаря бесменному руководителю и менеджеру по прямым продажам Любови Щегловой, за короткий период был создан дружный и сплоченный коллектив, который всегда готов проконсультировать посетителей по любым вопросам. Помимо всего, каждое воскресенье, в 14 часов, в рамках ассамблеи проходят кулинарные мастер-классы с использованием посуды Tupperware.



Для каждого нового клиента Tupperware предусмотрены замечательные подарки.





Tupperware стал победителем конкурса среди субъектов малого и среднего предпринимательства «Лидер доверия потребителей-2019».



Выбирайте многоразовое!



Изделия Tupperware, славящиеся рациональным использованием ресурсов и инновационных технологий, позволяют сделать питание более здоровым и качественным. Также многие обладатели этой посуды замечают, что она отличается особой практичностью, удобством, элегантностью и большим сроком службы. Ко всему прочему, внесение постоянных доработок и изменений позволяют бренду всегда идти на шаг впереди своих конкурентов. За счёт наличия большого числа позиций непосредственно в центре, произвести покупку можно очень быстро. К тому же, при желании, можно заказать продукцию с доставкой на дом.

Одной из приятных особенностей Tupperware является ежегодное обновление каталогов продукции.

Сейчас компания активно работает над улучшением экологии планеты. Tupperware призывает людей отказываться от одноразовой пластиковой посуды для того, чтобы сократить количество вредных отходов, засоряющих окружающую среду.

К тому же использование долговечных изделий компании позволит заметно сократить объёмы пищевых отходов. Как известно, на свалках при гниении испортившиеся продукты выделяют большое количество метана. Эмиссия этого газа в атмосферу в 21 раз вреднее для окружающей среды, чем диоксид углерода. Использование посуды Tupperware особо актуально сегодня в России, т.к. Минприроды готовит запрет на продажу одноразовой посуды из пластика.

«Минприроды России — за сокращение загрязнения окружающей среды вместе с разными странами. Поддерживаем мировую тенденцию за сокращение использования пластика. И, уверен, к этому идем. Многие крупные торговые сети нас уже поддерживают. И мы готовимся к ограничению, нужно время, чтобы осознать и принять», — сказал Кобылкин Д. Н. (министр природных ресурсов и экологии РФ)

Вывод напрашивается сам собой: использование экологических изделий Tupperware поможет вам сохранить здоровье и окружающую среду. **NE**

На данный момент клиентская база центра насчитывает более полутора тысяч горожан. Для каждого нового клиента Tupperware предусмотрены замечательные подарки. Офис компании располагается по адресу ул.Майская, 14.

Чтобы получить более подробную информацию или приобрести чудо-продукцию, необходимо лично посетить дистрибьюторный центр или связаться с представителями Tupperware по телефону 8(3462) 93-65-71 или по почте: 655_shcheglova@tupperware.su. Дополнительную информацию можно уточнить на сайте www.tupperware.ru или по телефону горячей линии 8 800 200 60 00

Tupperware®

Сохраняйте продукты свежими дольше
в изделиях Tupperware!

*Лучшая
упаковка –
это её отсут-
ствие!*



Адрес: г. Сургут, ул. Майская, 14, тел. 8 (3462) 93-65-71
пр-т Мира (ТЦ Никольский) тел. +7 904 487 37 26

СПРАВКА

Некоммерческое партнерство «Центр временного пребывания детей» осуществляет свою деятельность с 2007 года

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Воспитатели и воспитанники детского сада «Крошка енот» регулярно участвуют во всероссийских и международных творческих конкурсах

«Крошка енот» приглашает друзей

В настоящее время частные детские сады набирают популярность. Это не удивительно: ведь попасть в такие организации, как правило, гораздо легче, чем в государственные учреждения.

По каким критериям следует выбирать частное дошкольное учреждение?

Ответы на этот и другие вопросы мы получили от директора одного из самых перспективных центров временного пребывания детей – частного детского сада «Крошка енот» Веры Ивановны Луценко.

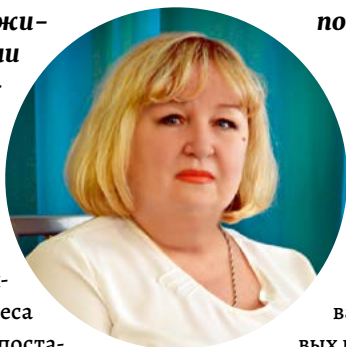
Вера Ивановна, скажите, как давно вы открыли свой центр и каких успехов добились за время его работы?

Наш центр начал работать 12 лет назад, в 2007 году.

В то время мы были одними из первых, кто попытался вывести данный вид бизнеса из квартир. И, конечно, мы постарались сделать все, чтобы это был настоящий детский сад.

На момент открытия у нас было всего 2 группы. Сейчас – 10. За эти годы мы прошли большой путь: получили лицензию на ведение образовательной деятельности и не единожды становились победителями городских конкурсов.

В марте этого года стали победителями регионального конкурса «Лидер народного доверия».



Однако самым значимым своим достижением считаем отношение к нашей работе сургутских родителей, которые доверяют нам своих деток. Есть семьи, которые привели к нам уже второго и даже третьего ребёнка.

Сколько деток занимается в группах? По каким критериям вы подбираете сотрудников?

Группы у нас начинаются с ясельного возраста, от полутора лет и до самых старших — выпускников. В группах, как правило, по 15 детей.

А требования при приеме на работу персонала очень просты: мы отбираем образованных, творческих, талантливых и – самое главное – любящих и уважающих детей и свою работу людей!

Как происходит процесс развития малышей? Какие для этого предусмотрены программы?

Процесс всестороннего развития детей – это, в первую очередь, ежедневный, кропотливый труд воспитателя.

Образовательная деятельность осуществляется по программе Л. Вераксы «От рождения до школы».

NB

ЧАСТНЫЕ ДЕТСКИЕ САДЫ ИМЕЮТ РЯД КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ: МАЛЕНЬКИЕ ГРУППЫ, УДОБНЫЙ ГРАФИК ПОСЕЩЕНИЯ, КАЧЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ И НАЛИЧИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ, КОТОРЫЕ ВСЕГДА НАЙДУТ К РЕБЕНКУ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД.



У НАС ЕСТЬ МУЗЕЙ! В НЕМ МНОГО ИНТЕРЕСНОГО. ОСНОВНЫЕ ТЕМА: РУССКАЯ НАРОДНАЯ КУЛЬТУРА – ПРЕДМЕТЫ БЫТА, ПРОМЫСЛЫ И ОДЕЖДА. ЕСТЬ ПРЕКРАСНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ КУКОЛ В НАРОДНЫХ КОСТЮМАХ, МУЗЫКАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, ДЕТСКИЕ КНИГИ НА ЯЗЫКАХ НАРОДОВ МИРА. В ШКОЛЬНОМ УГОЛКЕ НАХОДИТСЯ СОВЕТСКИЙ БУКВАРЬ, ЧЕРНИЛЬНИЦА И ПРОПИСИ.

В ПРОГРАММЕ НАШЕГО ДЕТСКОГО САДА ОСОБО ПРЕДУСМОТРЕНЫ МУЗЫКАЛЬНЫЕ ЗАНЯТИЯ, А ТАКЖЕ СПЕКТАКЛИ И МЕРОПРИЯТИЯ, ПОСВЯЩЁННЫЕ НАРОДНЫМ ПРАЗДНИКАМ

Кроме того, в программе нашего детского сада особо предусмотрены музыкальные занятия, а также спектакли и мероприятия, посвящённые народным праздникам, в которых принимают самое активное участие и наши уважаемые родители.

Хочется сказать и о тех наших сотрудниках, которые обеспечивают бесперебойную и качественную «жизнь» нашего центра. Это младшие воспитатели, наши чудесные повара, медицинский работник.

Организованы ли в вашем центре факультативные занятия?

Конечно! Новые знания и умения наши воспитанники могут получать в кружках, которых у нас немало.

«Веселые ножки» — хореографический кружок, мастерская «Крошка енот» — нетрадиционные приемы и виды лепки и рисования, «Белая ладья» — шахматы для начинающих, «В мире чудес» — песочная терапия, кружок по методике Монтессори и «Всезнайка» — подготовка к первым школьным шагам.

С нового учебного года планируется открытие кружка «Легоконструирование» и «Дидактические игры с цветом».

У нас есть музей! В нем много интересно. Основные тема: русская народная культура (предметы быта, промыслы и одежда). Есть прекрасная коллекция кукол в народных ко-



стюмах, музыкальные инструменты, детские книги на языках народов мира. В школьном уголке находится советский букварь, чернильница и прописи. Имеется «бабушкин чемодан» с открытками и пластинками.

На прогулочной площадке летом работает метеостанция и растёт огород.

Мы убеждены: все, что окружает ребёнка, должно быть красиво и эстетично!

Расскажите, пожалуйста, о том, какова процедура поступления ребенка в ваш детский сад.

Нужно написать заявление, приложить ксерокопии документов: паспорт родителя и свидетельство о рождении ребёнка.

Также необходима медицинская карта с пройденной медкомиссией.

Всегда готовы к совместному (нашему и родительскому) благородному труду – растить, воспитывать и любить своих детей!

Будем рады новым деткам, их родителям!



Детский сад «Крошка енот»

Наш адрес: **Набережная Ивана Кайдалова, 28/1.**

Все дополнительные вопросы по телефону: **8 (3462) 25-45-99.**

СОВРЕМЕННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ И СОЦИАЛЬНЫЙ ЗАПРОС ТРЕБУЮТ ОТ ДЕТЕЙ ВСЕСТОРОННЕЙ ПОДГОТОВКИ. ПРАВИЛЬНАЯ РЕЧЬ БЕЗ ДЕФЕКТОВ И РАЗВИТЫЕ КОММУНИКАЦИОННЫЕ НАВЫКИ ПОЗВОЛЯЮТ РЕБЁНКУ ВЫГОДНО ВЫДЕЛЯТЬСЯ НА ФОНЕ СВЕРСТНИКОВ.

«СЛАДОСТЬ РЕЧИ»

ДОСТУПНА КАЖДОМУ РЕБЕНКУ



Как обеспечить отличное произношение, а также развитую и связную речь, лучше всех знают в логопедическом центре «Сладость речи». Мы побеседовали с руководителем центра — Альшевской Надеждой Владимировной, практикующим логопедом-дефектологом с двумя высшими образованиями.

Надежда Владимировна, расскажите, пожалуйста, про Ваш центр «Сладость речи». Как давно он функционирует и в чём его уникальность?

Наш логопедический центр открылся относительно недавно – в феврале 2017 года. Однако уже сегодня мы можем гордиться нашими выпускниками, которые смогли решить свои проблемы в речевом развитии. Основным принципом организации нашей работы является индивидуальный и профессиональный подход к каждому ребёнку, а также применение инновационных технологий, необходимых для развития

коммуникации детей. Все специалисты нашего центра имеют профильное образование и достаточно большой стаж работы, позволяющий достигать наиболее эффективных результатов.

Каким образом происходит подбор персонала? Какие у Вас требования к специалистам?

Основной принцип подбора специалистов – это профессионализм, любовь к детям и способность решать их проблемы. Большое значение уделяется вниманию к мелочам, способности заинтересовать детей

и желанию добиваться высоких результатов. Ведь без «искорки» и «огонька» в сердце педагога занятия для ребят станут скучными и неинтересными.

Дети какого возраста и с какими дефектами могут пройти реабилитацию в центре? Сколько времени занимает процесс перестройки речевого аппарата?

Мы работаем с детьми раннего, дошкольного и младшего школьного возраста, с любыми логопедическими нарушениями (задержка речевого

развития, общее недоразвитие речи – любого уровня, фонетико-фонематические нарушения, неправильное произношение отдельных звуков, заикание и другие), также и с ребятами с ОВЗ.

У родителей очень часто возникает вопрос: «Сколько времени занимает процесс реабилитации?» Грамотный специалист всегда вам ответит, что для каждого ребёнка это исключительно индивидуально. Есть несколько показателей, по которым можно ориентироваться, чтобы ответить на этот вопрос:

1. Сложность самого речевого дефекта. Например, постановка одного звука и введение его в речь, в среднем, занимает 3 месяца, бывает, конечно, и гораздо быстрее. Но если дефект серьезный, понятно, что время работы увеличивается.
2. Сохранность интеллекта и сопутствующие нарушения развития.
3. Возраст ребенка. Чем раньше вы обратитесь за помощью, тем скорее будет результат.

Дошкольный возраст – самое благоприятное время для развития всех сторон речи ребенка.

Какие специалисты, помимо дефектологов и логопедов, работают в Вашем центре? Какие ещё услуги вы предоставляете?

В логопедическом центре «Сладость речи» работают логопеды, дефектологи и клинический психолог. У нас успешно функционируют такие группы:

- Подготовка к школе.
- «Сладоречик» для детей раннего и младшего дошкольного возраста. Там мы проводим запуск и активизацию речи малышей, занимаемся развитием памяти, внимания и мышления.
- Группа «умники и умницы» для детей с дефектологическими нарушениями.
- Группы для развития письменной речи – «Подготовка руки к письму» и «каллиграфия».



- Группа для развития актерского мастерства «Театральные ступеньки»,
- Групповые занятия с клиническим психологом.

Также в нашем центре работает педагог по английскому и немецкому языку.

Какими достижениями может похвастаться Ваш центр? Скольким детям уже помогли? Какие отзывы об организации?

Несомненно, для нас важен результат. Основное наше достижение заключается в том, что нам получается вернуть родителям радость полноценного развития детей.

В марте этого года логопедический центр «Сладость речи» получил свою первую награду «Лидер доверия потребителей - 2019». Безусловно, это очень приятно, ведь мы работаем ради того, чтобы люди - наши клиенты - нам доверяли. Каждый специалист, работающий с ребенком, радуется его успехам, замечает малейшие достижения и делится этим с родителями.

Ребят, выпустившихся из нашего центра с «чистой речью», мы награждаем дипломами и дарим символические подарочки. Мы не считаем количество детей, которым помогли в нашем центре, но уверены, что их достаточно много! Уже сейчас мы с уверенностью можем сказать, что гордимся результатами своей работы!

Каким Вы видите дальнейшее развитие центра?

Мы ставим себе задачу не ограничиваться исключительно оказанием логопедических услуг детям. Развитие центра видим в предоставлении профессиональной помощи родителям в обеспечении всестороннего развития детей, ранней диагностики возможных проблем и поиске путей их решения.

Мы благодарим Надежду Владимировну за её вклад в обучение и развитие подрастающего поколения и желаем успехов! Добавим, что она сама является мамой троих замечательных мальчишек, поэтому хорошо понимает чувства и желания родителей.

Логопедический центр
«СЛАДОСТЬ РЕЧИ»
располагается
по адресу: г. Сургут,
Тюменский тракт, 6/1

Связаться с администратором можно по тел.
+7 (3462) 55 09 59.

СПРАВКА

В России около 70% вина делается из привозных виноматериалов, но на этикетках этого не пишут.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

International Wine & Spirit Research заявило, что уже в 2020 году китайский рынок сбыта вина станет вторым в мире

Как крымские вина завоевывают отечественный рынок

Вино – это вагон того самого поезда, в который могут не успеть европейские производители. Крым – традиционный для России винный регион, который позволяет покрыть потребности не только самой РФ, но и начать экспорт на новые рынки.



Например, в тот же Китай, где из-за экономического роста произошло резкое изменение потребительских пристрастий. Проще говоря, китайцы начали пить больше хорошего вина. Международное аналитическое агентство International Wine & Spirit Research заявило, что уже в 2020 году китайский рынок сбыта вина станет вторым в мире после американского, а существует еще огромный индийский рынок. И при этом изменения климата сокращают

территории, на которых традиционно развито виноделие: это Франция, Южная Италия, Испания, а также Северная Аргентина. Там спад производства в последние годы иногда достигает 50%. То есть момент войти в рынок и занять там хорошие позиции – самый удачный.

С одной стороны, вино – это не нефть, такого дохода в бюджет оно не даст.

С другой – возобновляемый продукт, да еще и высокой переработки, то есть с гораздо более высокой стоимостью.

Но для этого производство должно строго регулироваться законом – как, например, во Франции. У нас же законопроект о виноделии, который учитывал бы интересы российских производителей, только разрабатывается. А торговле всё равно, чьи бутылки стоят на прилавках – главное, чтобы приносили доход. Об этом зашла речь и на встрече президента РФ Владимира Путина с ответственностью полуострова. Политик пообещал помочь.

Стройные ряды виноградной лозы в закатном свете крымского солнца. Будет еще красивее, когда здесь появятся листья, а затем и гроздья. Это виноградники легендарного села Плодового.

Из ягоды, которая здесь растет, производят лучшие образцы крымского шампанского. Но даже такое высококачественное сырье сложно реализовать, когда есть более дешевое – заграничное.

В России около 70% вина делается из привозных виноматериалов, но на этикетках этого не пишут. Импортный суррогат выдают за российское вино. Именно эту проблему затронул винодел Павел Шве́ц на встрече президента с крымской общественностью.

«До сих пор в России местом происхождения вина, которое пишется на бутылке, является место, где оно разли-

то по бутылкам, а не где выращен виноград. Можно привезти цистерну вина, откуда угодно в мире, налить в Крыму, и это будет крымское вино, налить в Севастополе – севастопольское, то же самое налить на Кубани – будет кубанское», – отметил **Павел Швец**.

Путин согласился: такая практика действительно нарушает интересы отечественных производителей. Тех, кто создает вино, что называется, от лозы до бокала.



**ВЛАДИМИР
ПУТИН**

Действующий президент
Российской Федерации

«Очень важно, насколько я вас сейчас понял, чтобы поддержали именно таких, как вы, именно тех, кто вкладывает в землю здесь, в России, в данном случае в Крыму, создают здесь рабочие места, добавленную стоимость, а не тех, кто привозит из за границы виноматериал и здесь разливают, потому что они, конечно, тогда создают вам конкуренцию, побороть которую практически невозможно», – ответил президент.

Путин тут же поручил Минсельхозу и Госдуме учесть эти нюансы в законе о виноградарстве и виноделии, который обещают принять в начале апреля. Документ уже прошел первое чтение, но у участников рынка к нему много вопросов: всё ещё четко не прописано, какой продукт может называться вином, что должно значиться на этикетке и как будут контролировать деятельность виноделов. Но главное – от нового закона ждут, что вино перестанет, как сейчас, считаться просто «алкогольным напитком». Ведь это совершенно особый продукт, а существующие нормы этого не учитывают.



**ОЛЕГ
РЕПИН**

Крымский винодел, один из
первых энологов новой волны

«Закон, который регулирует производство алкоголя и реализацию и оборот в Российской Федерации, в первую очередь, был принят для регулирования крепкого алкоголя, но так как вино тоже является алкогольным продуктом, вино попало в одну категорию вместе с водкой, с пивом и с другими крепкими напитками. На мой взгляд, это не совсем правильно. Для вина нужно отдельное регулирование», – считает винодел **Олег Репин**.

В винодельческих странах, таких как Франция и Италия, свой закон о вине есть, и уже давно. В царской России он тоже был. У России вообще богатые винодельческие традиции. Завод «Новый Свет» еще 140 лет назад заложил легендарный Лев Голицын. Он первым в Крыму стал делать шампанское, и настолько качественное, что в 1900 году получил гран-при на Международной выставке в Париже. Сотрудники завода и сегодня держат марку.

Шампанское в «Новом Свете» производят по классической технологии, то есть бродит оно не в цистерне, а прямо в бутылках. Вот сейчас как раз закладывают новый тираж. Следующие три года вино проведет в этом тоннеле и за это время из обычного превратится в игристое. Всего в подвалах «Нового Света» одновременно созревает около 4,5 миллиона бутылок с шампанским. И для завода это не предел.

«Мы сегодня выходим на новые мощности. В этом году, наверное, за 15 лет мы делаем большую закладку, тираж – порядка 3 миллионов бутылок в тоннеле. А план производства и продаж

– порядка 1,8 млн. И каждый год он будет увеличиваться», – утверждает начальник производственной лаборатории «Нового Света» **Татьяна Бармакова**.

При этом сотрудники обещают сохранить главное – традиции производства. Одно из главных таинств производства шампанского – процесс, который называется ремюаж. Задача в том, чтобы постепенно свести осадок на пробку. Для этого бутылки на пюпитрах каждый день аккуратно поворачивают на заданный угол. Всё делается исключительно вручную. Когда осадок свели в пробку, начинается другой процесс – дегоржаж. Всё лишнее удаляют из бутылки одним движением. После этого шампанское готово.

Но перед тем, как покинуть территорию завода, вино проходит строгий лабораторный контроль. Директор «Нового Света» уверен: отрасль будет развиваться только в том случае, если и все предприятия примут такие же высокие стандарты. Именно в новом законе необходимо четко прописать, кто и как должен контролировать процесс производства.



**АЛЕКСЕЙ
ПУГАЧЁВ**

Генеральный директор завода
шампанских вин «Новый Свет»

«Должен быть орган, который контролирует производство вин в России. Этот орган должен утвердить определенные технологические инструкции, которые допускаются при создании вин. Никаких ароматизаторов, усилителей вкуса, которые исправляют плохое вино. Сделал плохое вино – пей его сам», – говорит **Алексей Пугачёв**.

Готовящийся закон о виноделии предусматривает введение реестра ви-

ноградных насаждений: предполагается, что с его помощью можно будет отследить, сколько урожая дал каждый конкретный виноградник и что за вино получилось в итоге. Но пока непонятно, каким образом вести учет, а ведь новых виноградников в том же Крыму с каждым годом всё больше. Только в прошлом году высадили больше тысячи гектаров.

Чем Крым хорош для выращивания винограда, так это разнообразием климатических условий: они позволяют подобрать подходящую зону для любого сорта. Но главное – почти везде на полуострове почва каменистая и суглинистая. Сквозь нее вода лучше проникает к корням.

Это хорошо знают специалисты другого именитого предприятия – «Массандры». Мерло, каберне, шардоне, алиготе, ркацителли – в ассортименте виноделни более сотни разных сортов, но мускаты – вне конкуренции.



ЕЛЕНА БАТРАК

Главный эксперт по коллекционным винам ПАО «Массандра»

«Самодостаточность наша заключается в том, как ведет себя мускатная группа на южном берегу Крыма. Пока еще не найдены места на земле, которые могли бы составлять конкуренцию тем винам, которые производятся из этого сорта», – говорит главный эксперт **Елена Батрак**.

«Массандра» – это не только столовые вина, но и легендарные херес, мадера и портвейн. И руководство предприятия, естественно, заинтересовано в том, чтобы крепленому и десертному в готовящемся законе о виноградарстве и виноделии тоже уделено внимание.



ЯНИНА ПАВЛЕНКО

Генеральный директор ПАО «Массандра»

«Очень важно, чтобы этот законопроект регулировал не только вина и игристые вина, но и иные виды винодельческой продукции, такие как ликерные специальные, которые уже более ста лет производит «Массандра» и которые принесли уже более нескольких сотен наград самых высоких международных конкурсов, тем самым подтвердив, что в России рождаются уникальнейшие ликерные вина, крепленые этиловым спиртом», – говорит генеральный директор **Янина Павленко**.

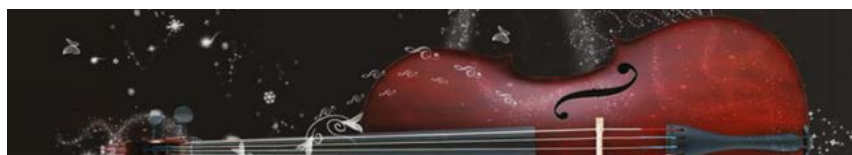
О том, что Россия может стать законодателем винной моды, после горбачевской борьбы с пьянством, вырубленных виноградников и утраченных технологий даже не мечтали. Тем не менее в нелегкие 90-е на месте, где во времена СССР стоял Сенновский винзавод, появилась «Фанагория». Предприятие на-

звали в честь греческой колонии, существовавшей в этих местах тысячелетия назад. Сегодня у «Фанагории» 3,5 тысячи гектаров собственных виноградников, десятки сортов вина и даже собственное производство бочек. Значит, спрос на всё это есть.

Выходит, российская продукция может не только составить конкуренцию образцам из Европы и Америки, но и обойти их. Многие это уже поняли.

Но пока распробовали не все. На прилавках по-прежнему больше импортного. Почему? Во-первых, оно дешевле. Страны, в которых наблюдается перепроизводство, могут позволить себе демпинговать на внешнем рынке. А если заграничным аграриям на родине еще и субсидии полагаются – свой продукт они могут вообще отдавать за бесценок. Участники рынка настаивают: условия должны быть равными.

Виноделы возлагают большие надежды на новый закон. Они ждут, что с учетом их предложений он поможет убрать с рынка нечестных игроков и поддержит тех, кто работает добросовестно, расставит точки над i в текстах этикеток, и регламентирует наконец, кому какие географические названия можно использовать. Ведь в нашей стране есть всё, чтобы обеспечить россиян качественным вином: предприятия, технологии, виноградники и, главное, люди, которые любят и умеют его делать. **НВ**



Арт-Кафе Контрабас

- подойдет для деловой встречи, для свидания под романтическую музыку
- для прекрасного ужина за бокалом вина в кругу друзей или семьи

Также здесь предлагаются все условия для проведения выездных регистраций, банкетов и корпоративных мероприятий.

В ресторане гостей ждут не только сезонные обновления меню, но и множество других событий: регулярные выставки, живые концерты, выступления лучших музыкантов и многое другое.

Заказ столика

Телефон +7 (3462) 99-66-20 Адрес: г. Сургут, ул. Энгельса, 18

Редакция журнала National Business приносит свои извинения Арт-Кафе Контрабас за некорректно опубликованное название заведения в статье «Миссис Хрустальная Корона Югры-2019» в выпуске за I квартал / №16 / 2019.



89.5 FM

ТОЛЬКО СОЧНЫЕ ХИТЫ!



12+ РЕКЛАМА

Активный отдых в Италии

Италия может стать идеальным местом для любителей активного отдыха. В этой стране есть все возможности для водных экстремальных развлечений, горнолыжного спорта, спусков по горным рекам, пешего и велосипедного туризма. Развитая инфраструктура и широкий спектр услуг сделают отдых незабываемым.



Любители нетривиального отдыха смогут пролететь над итальянскими долинами на воздушном шаре, прокатиться на спорткарах на трассах для проведения гонок Формулы 1, заняться парашютизмом или дайвингом, провести соревнования на гребных или парусных судах. Очень развиты в Италии альпинизм и трекинг, обилие горных вершин позволит выбрать подходящий маршрут, и путешествие станет яркой и запоминающейся прогулкой.

Любители альпинизма в Италии смогут отправиться в Альпы. Самыми привлекательными для альпинистов вершинами являются Маттерхорн, Мон-Долан и Монте-Визо. Маттерхорн находится на границе со Швейцарией и имеет узнаваемую остроконечную форму. Высота вершины – почти 4,5 тысячи метров, ее покорение является одним из самых сложных, гора долго оставалась непокоренной из-за своего устрашающего внешнего вида. Восхождение по ней подходит только для профессионалов.

Мон-Долан была покорена более ста лет назад, восхождение по ней считается относительно менее сложным. Гора Монте-Визо неоднократно упоминалась в поэмах Вергилия, ее высота составляет 3,8 км, восхождение относится к 2–3 категории сложности. С вершины можно увидеть границу с Францией и насладиться великолепными альпийскими видами.

Италия – очень популярное место для горнолыжников. Покататься на лыжах можно в Альпах, одним из самых элитных курортов страны является Кортина-д'Ампеццо. В уютном и живописном городке работают 38 подъемников и созданы все условия для роскошного отдыха. На курорте ежегодно проводятся соревнования по бобслею, лыжному и санному спорту. Еще одним востребованным курортом является Курмайор, расположившийся у подножия самой высокой вершины Альп – горы Монблан. Общая протяженность горнолыжных трасс курорта превышает 100 км. Одним из самых крупных горнолыжных центров Италии является Саузе-д'Уэльс. Курорт предназначен для лыжников со средним уровнем подготовки, однако выбор трасс на нём огромен, в сумме протяженность трасс составляет более 400 км.

Еще одним модным направлением для активного туризма в Италии является дайвинг. Лучшие места для погружений находятся в Лигурии в водах Лигурийского моря, на Сицилии, Сардинии, Понтийском архипелаге. У берегов Италии нет такого разнообразия подводного мира, как в тропических

странах, однако под водой можно увидеть огромное количество артефактов.

У берегов Сицилии находятся затонувшие во время войн корабли, некоторые судна покоятся на дне моря со времен Римской империи. У берегов Устики на Сицилии можно погрузиться в подводные пещеры и встретиться с местными обитателями – барракудами, тунцами, скатами, муренами. На дне у берегов Понтийского архипелага многие ныряльщики надеются найти пропавший пиратский клад. Очень популярен дайвинг на мысе Портофино, у берегов острова Эльбы можно встретить красные кораллы, кальмаров, медуз, морских ежей, скорпионов.

Очень популярен и интересен в Италии рафтинг и каяннинг! Рафтинг по бурным горным рекам распространен в Каламбрии, на Сардинии, а также в заповеднике Аbruццо. Попробуйте также каяннинг на озере Гарда – опасные и увлекательные путешествия по горным ущельям, захватывающие приключения и для детей от 10 лет, и для опытных спортсменов.

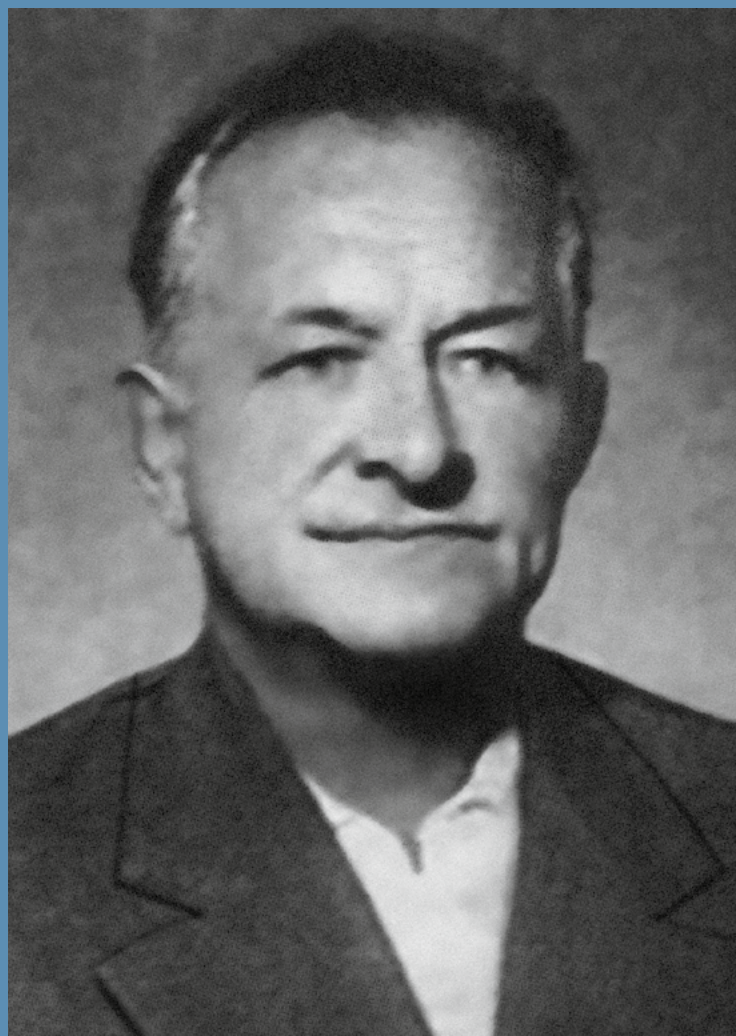
Кроме горных развлечений, в Италии вы найдете и водные виды спорта. Разумеется, это яхтинг.

А также виндсерфинг и кайтсерфинг. Виндсерферы и кайтсерферы облюбовали озеро Гарда. Именно здесь находятся самые известные и любимые споты – в городках Торболе и Рива дель Гарда. Здесь много молодежи, веселые вечеринки, специальные магазинчики с оборудованием, небольшие удобные гостиницы вблизи пляжа и много кемпингов. Виндсерфинг распространен и в Трентино – на озерах Кальдонацо и Лавароне. А кайтсерфинг еще есть на озере Тразимено недалеко от Перуджии, в городке Сенигаллия, провинция Анкона, на Сицилии.

Любители серфинга, кайтинга и виндсерфинга также смогут найти отличные места в Италии. Самые популярные споты находятся у берегов Сардинии, заниматься серфингом можно круглый год благодаря хорошей погоде. Ветер в Лигурии более капризен, однако здесь прекрасные условия для экстремальных водных развлечений. Лучшим местом для серфинга в регионе является Золотой пляж, лучшее время – зима и весна. Кайтсерфингом и виндсерфингом можно заниматься не только на морском побережье, но и на внутренних озерах, где водная поверхность более спокойная, а ветер – более стабилен. Самым популярным курортом является озеро Гарда у подножия Альп.

Познакомиться с достопримечательностями Италии, насладиться ее удивительной природой и историей можно с помощью увлекательнейших пеших прогулок. Для трекинга подходят все регионы и провинции страны. Одно из лучших мест для прогулки – национальный парк Чинкве-Терре и проходящая по нему «Голубая тропа». Тропа проложена вдоль побережья моря и соединяет небольшие прибрежные деревни. Протяженность составляет 12 км, путешествие можно разбить на два дня, чтобы насладиться морским отдыхом и переночевать в одной из местных деревень. Еще одна известная трасса – «Дорога франков», проходящая по всей Европе. Итальянский отрезок пути проходит по Сиенне, Лукке, Павии, Лозанне. Путешествие станет отличной возможностью познакомиться с этими городами и окунуться в историю. **NB**





ВИКТОР ПЕТРОВИЧ ФЁДОРОВ

1912-1965

Текст Юнна Мостицкая

Человек-легенда, который смог всего за пять лет труда в Сургуте сделать свой шаг в бессмертие. Местные жители сохранили память об этом самоотверженном человеке, его делах и достижениях, упомянув его фамилию в названии улицы в Сургуте, поселка, месторождения и нефтегазодобывающего управления ПАО «Сургутнефтегаз».

НЕИСПРАВИМЫЙ ОПТИМИСТ

Родился Виктор Фёдоров 7 апреля 1912 года в Москве. Семья будущего геофизика проживала в тихом Уланском переулке, что в двух минутах от садового кольца. В семнадцать лет после окончания курсов слесарей-инструментальщиков при Центральном институте труда пошел работать. В 1939 году Виктор Петрович окончил вечернее отделение рабфака и Московский геологоразведочный институт им. С. Орджоникидзе. В дипломе выпускника вуза значится специальность - горный инженер. До войны Фёдоров успел поработать инженером в Государственном институте редких металлов.

В этом же году в декабре дипломированного специалиста призвали на службу в армию, а оттуда на фронт, где он становится участником финской войны. Потом уже в роли артиллериста попадает в самое пекло Великой Отечественной войны, участвует в освобождении блокадного Ленинграда. Вторую мировую Виктор Петрович заканчивает в звании лейтенанта.

С 1945 года после демобилизации Фёдоров трудился в системе Государственного Союзного центрального геофизического треста на руководящих должностях. Всецело отдавал себя работе, усердно и кропотливо погружался в научные исследования. И вот первая трудовая победа - в 1950 году за открытие месторождения природного газа в Ставрополье Виктор Петрович Фёдоров становится лауреатом государственной Сталинской премии I степени, которую впоследствии приравнивают к Государственной.

В 1952 году судьба забрасывает Фёдорова в Новосибирск, а затем - и в Средне-Обскую комплексную геофизическую экспедицию главным инженером.

В сентябре 1957 года Виктор Петрович высадился с первой группой геологов-нефтегазовиков во главе с Фарманом Салмановым в городе Сургуте. Сибирь покорила его в первый же приезд и на всю оставшуюся жизнь. В 1960 году Фёдоров переезжает в Сургут вместе со своей супругой Надеждой Афанасьевной Ильиной. Он устраивается на работу в нефтегазовую экспедицию главным геофизиком, а жена занимает должность руководителя камеральной группы.

В Сургуте Виктор Петрович был намного старше и опытнее других геологоразведчиков. Все свои силы, энергию и умения отдавал работе, отношение к нему было особенное, соратники вспоминают его как человека душевного и пронзительного.

Для семьи Фёдоровых специально возвели деревянный домик рядом со зданием экспедиции на Ямской улице. Стоит отметить, что по тем временам получить отдельное жилье было знаком особенного уважения и почтения к специалисту. Большинство прибывших геологов в то время жили в палатках и на съемных квартирах. У Надежды Афанасьевны и Виктора Петровича подрастало двое сыновей, Илья и Сергей. Семья Фёдоровых была хлебосольной и довольно часто принимала гостей в своем небольшом домике, похожем на



В.П. Фёдоров, г. Сургут, 1962 год

скворечник.

В те времена Главк делал ставки по открытию богатых месторождений на другие регионы Тюменского Севера, поэтому здесь поначалу сокращались геофизические работы, объемы бурения, экспедициям не выделяли необходимое количество оборудования, и даже шли разговоры о ликвидации предприятия. Но интуиция и опыт сургутских геологов говорили о том, что специалисты на верном пути, да и сейсмические материалы показывали, что они близки к открытию крупных



На митинге по случаю открытия мемориальной доски на улице Фёдорова в Сургуте, 1978 год.



месторождений. Наконец, в 1961 году огромный и напряженный труд геологоразведчиков был вознагражден: Усть-Балыкское месторождение заявило о себе мощным фонтаном, открытия пошли одно за другим.

Результаты геофизических работ, которыми руководил Фёдоров, не могли не радовать. Он, как отмечают очевидцы, работал грамотно, проводил много времени в поле, внимательно изучал все материалы, которые кропотливо расшифровывали интерпретаторы. Авторитет Виктора Петровича в своей области знаний был непререкаемым. Фёдоров был, что называется, правой рукой Фармана Салманова. Но люди они были разные: один взрывной, эмоциональный, другой спокойный, уравновешенный. И поэтому начальник сургутской экспедиции нередко выезжал с ним в командировки на самые ответственные совещания, где предстояло самоотверженно и честно отстаивать позицию, идущую вразрез с общепринятой.

С появлением геологов жизнь жителей Сургута, которые вели тихое и размеренное существование, изменилась, местные с большим интересом следили за работой поисковиков. И Виктор Петрович часто рассказывал в районной газете о делах геофизиков. Его публикации были своеобразными, носили сугубо деловой характер, Фёдоров не скрывал недостатков, откровенно

Исполком Сургутского городского Совета депутатов трудящихся от 14 января 1966 года, решением №4 постановил: «Переименовать улицу Нефтяников в улицу им. Фёдорова В. П. Считать улицы Ямскую и Садовую продолжением улицы им. Фёдорова».

рассказывал обо всех трудностях. Читатели вряд ли могли постичь глубину и сложность всей работы геологов, но наверняка понимали, что труд разведчиков поистине труден и важен.

В начале 60-х годов Виктор Петрович Фёдоров был самым титулованным из всех геологоразведчиков Среднего Приобья — он уже тогда носил высокое звание. Это и понятно — время больших открытий в Западной Сибири только начиналось. Победные лавры, награды, почести еще нужно было заслужить. Однако человеком он был очень скромным, по воспоминаниям инженера по охране труда и заработной платы Э.М. Гильманова, Фёдоров лично вычеркнул себя и супругу из списков на выплату денежного вознаграждения за успешное внедрение новой техники. Он считал для себя нескромным получать деньги за работу по своей должности. К слову, Фёдоров никогда не пользовался своим служебным положением, был открыт и всегда общался на равных.

Из года в год возрастал объем сейсморазведочных исследований в Сургутском районе, увеличивалось количество экспедиций. Все более сложными и ответственными становились задачи, которые решали Фёдоров и его соратники. Под его руководством было открыто немало месторождений нефти и газа в Среднем Приобье, в их числе Мегионское, Сургутское, Партсъездовское. В честь Виктора Петровича Фёдорова было названо нефтяное месторождение, ранее называемое как Северо-Сургутское. Именно здесь была найдена первая нефть, давшая начало промышленным разработкам.

В архиве ОАО «Объединенная геология» сохранилась последняя запись в личной карточке Виктора Петровича, в строке «Дата и причина увольнения» значится: «22/X 65 отч. в связи со смертью». Означает это, что 22 октября 1965 года Виктора Петровича отчислили из штата в связи с его кончиной. Это известие, как вспоминают коллеги Фёдорова, повергло всех в шок, поскольку накануне он вернулся из отпуска, который провел в санатории в Сочи. Должен был набраться сил, окрепнуть, но вскоре почувствовал себя неважно. Врачи направили его в областную больницу в Тюмень, откуда он в Сургут уже не вернулся. Там его и проводили в последний путь друзья, коллеги, ученики.

Фёдоров проработал в Сургутской нефтеразведочной экспедиции всего пять лет, но след оставил яркий, заметный. Соратники считают Виктора Петровича человеком, вошедшим в плеяду наиболее одаренных, талантливых геофизиков России. **NB**

РОЛЛ «КАЛИФОРНИЯ»

ВСЕГО

229 Р


Сытный
Самурай

ДОСТАВКА
ВКУСНОЙ ЕДЫ



ПОДАРОК
ЗА ПОКУПКУ!

46-99-00

46-99-46



ВСЕ БЛЮДА ВЫ МОЖЕТЕ ПОСМОТРЕТЬ НА САЙТЕ

WWW.SAMURAI-SURGUT.RU



КРУПНЫЕ КОМПАНИИ

- Тюменьэнерго | ул. Университетская, 4
- Газпром трансгаз Сургут, производственная компания | ул. Университетская, 1
- СеверСтрой, строительная компания | ул. Университетская, 11
- Аэропорт Сургут | 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
- МегаМаркет Соцуслуг | пр-т Ленина 17, ТЦ «Рандеву», 2 этаж
- 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
- Югрател, интернет-провайдер | ул. 30 лет Победы, 32
- Теле-Плюс, интернет-провайдер | ул. Университетская, 3
- Хит FM, радиостанция, FM 88.2 | ул. Университетская, 3



АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ

- Герц, АН | ул. Республики, 86



ОРГАНЫ ВЛАСТИ

- ИФНС России по г. Сургуту ХМАО | ул. Республики, 86



ФИЛИАЛЫ БАНКОВ

- Бинбанк Сургут, | ул. Дзержинского, 11
- Альфа-Банк | ул. Иосифа Каролинского, 19
- Сургутнефтегазбанк | ул. Кукуевецкого, 19
- Газпромбанк | ул. Университетская, 1/1
- МДМ-Банк | ул. Республики, 63
- Промсвязьбанк | ул. Республики, 63
- Банк Уралсиб | пр-т Мира, 31
- СКБ-банк | пр-т Ленина, 23
- КБ Авангард | пр-т Ленина, 26
- Открытие Брокер АО | пр-т Ленина, 43



АВТОСАЛОНЫ

- Yamaha, салон-магазин, официальный дилер | ул. Быстринская, 23
- Сибкар, официальный дилер MITSUBISHI | пр-т Набережный, 7/1
- Сибкар, официальный дилер HYUNDAI | пр-т Набережный, 7/1 | ул. Профсоюзов, 58/1
- Автоуниверсал, группа компаний, официальный дилер Audi, Lexus, Toyota | Нефтеюганское шоссе, 24/3, | Нефтеюганское шоссе, 18, | ул. Энергостроителей, 3
- Альянс Моторс, ООО, автосалон | ул. Профсоюзов, 53
- Ауди Сервис Сургут, автосалон | Нефтеюганское шоссе, 24/3
- 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
- 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. Маяковского, 42
- Сибкар Сервис, ООО, автоцентр Opel, Citroen, Chevrolet | ул. Быстринская, 3 А
- Субару Центр Сургут, автосалон | ул. Профсоюзов, 60
- Лексус Центр Сургут, автосалон | Нефтеюганское шоссе, 18
- Ресурс-Авто, магазин автозапчастей | Нефтеюганское шоссе, 27/1
- Новотех, ПКФ | ул. Сосновая, 35

НИИЯ ЖУРНАЛА В ГОРОДЕ СУРГУТЕ

- Kia Motors, автотехцентр | **Югорский тракт, 1**
- Авто-Моторс, ООО, автосалон | **ул. 30 лет Победы, 47/2**
- 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**
- 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**
- 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-диагностический 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, 4**
- 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**



ОБУВНЫЕ МАГАЗИНЫ

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



САЛОНЫ КОЖГАЛАНТЕРЕИ

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



САЛОНЫ ЧАСОВ

- Золотое время, салон часов | **Югорский тракт, 38, ТРЦ Сургут Сити Молл**
- 3-15 часы, салон часов | **Югорский тракт, 38**



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

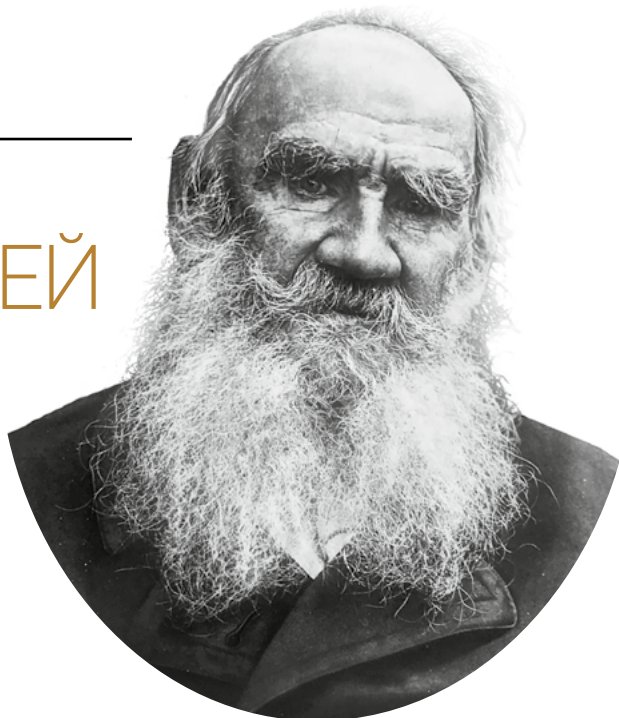
- Cafe Botanica, Ресторан / Кафе | **ул. Энергетиков, 12**
- Joint, ирландский паб-ресторан | **пр-т Ленина, 39**
- BIBLIOTECA Lounge & Bar | **пр-т Мира, 31/1**
- Modjo, кофейня | **ул. 30 лет Победы, 19**

ВЫСКАЗЫВАНИЯ ИЗВЕСТНЫХ ЛЮДЕЙ

“ Я всегда старался не раздражаться и уступить в ссоре, чем и достигал умиротворения, а потом уже в спокойном состоянии дело улаживалось само собой. Почти всегда приходится жалеть, что ссора не была прекращена вначале.

Лев Николаевич Толстой

— русский писатель, прозаик и публицист.



Уинстон Черчилль

— Я всегда следовал правилу: не беги, если можешь стоять; не стой, если можешь сидеть; не сиди, если можешь лежать.



Александр Пушкин

— Быть славным — хорошо, спокойным — лучше вдвое.



Томас Пейн

— Ничто не содействует столько торжеству разума, сколько спокойствие тех, которые служат ему.



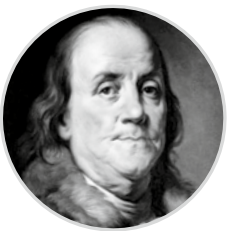
Стас Янковский

— Спокойствие — это талант не бежать от паровоза по рельсам.



Майкл Фарадей

— Важно уметь воспринимать всё спокойно.



Бенджамин Франклин

— Тот, кто жертвует свободой ради спокойствия, не достоин иметь ни того, ни другого.



Би Дорси Орли

— Завтра будет то, что, должно быть, и не будет ничего из того, что быть не должно — не суетись.



Конфуций (Кун Фу-цзы)

— Когда тебе плохо — прислушайся к природе. Тишина мира успокаивает лучше, чем миллионы ненужных слов.



МАРКЕТИНГ БЕЗ БЮДЖЕТА. 50 РАБОТАЮЩИХ ИНСТРУМЕНТОВ

Игорь Манн

Полсотни идей, изложенных в книге, касаются разных сфер: маркетинга, рекламы, продаж, PR, клиентской лояльности, организации работы в целом. Однако общий знаменатель у них один – способы ощутимо поднять вашу прибыль, которые можно внедрить быстро, причем на малом бюджете или вовсе без него.



ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА

**Филип Котлер,
Гари Армстронг**

Наряду с базовыми сведениями читатель получит информацию о новых методических разработках в маркетинге и узнает, как он меняется с развитием технологий и изменением финансовой ситуации в мире.



ВЗЛОМ МАРКЕТИНГА. НАУКА О ТОМ, ПОЧЕМУ МЫ ПОКУПАЕМ

Фил Барден

Эта книга изменит ваши представления о маркетинге раз и навсегда. Фил Барден – маркетер с 2-летним стажем – рассказывает о совершенно новом подходе к маркетингу. Новый подход основан на четких научных данных и результатах исследований, которые как на ладони показывают, почему люди покупают что-то.



ТОЧКИ КОНТАКТА

**Игорь Манн,
Дмитрий Турусин**

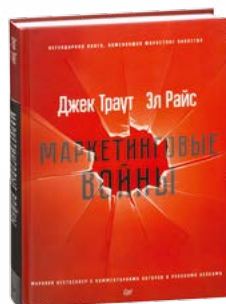
Точки контакта – сильно недооцененный актив маркетинга. Позиционирование, дифференцирование, сегментирование, жизненный цикл, маркетинговые коммуникации, маркетинг без бюджета рассмотрены в мельчайших подробностях, а точки контакта – по-прежнему в стороне.



КЛИЕНТЫ НА ВСЮ ЖИЗНЬ

Карл Сьюэлл

Книга является собой практическое руководство по работе с клиентами, а попутно и по организации работы предприятия, маркетингу и мерчандайзингу. Сьюэлл рекомендует всем делать ставку на постоянных клиентов, поскольку настрой на разовые продажи делает бизнес неустойчивым.



МАРКЕТИНГОВЫЕ ВОЙНЫ

Джек Траут, Эл Райс

Едва ли не с первого дня выхода в свет книга стала настольным пособием для сотен тысяч профессионалов во всем мире. Сегодня невозможно найти специалиста по маркетингу, руководителя компании или менеджера, который бы не проштудировал ее.



О РЕКЛАМЕ

Дэвид Огилви

Это классика книг о рекламе, написанная выдающимся специалистом, отцом современной рекламы Дэвидом Огилви. Как сделать рекламу, которая будет продаваться? Какими должны быть тексты, иллюстрации, дизайн, как привлечь и удержать клиента? Как управлять рекламным агентством?



ПИШИ, СОКРАЩАЙ. КАК СОЗДАВАТЬ СИЛЬНЫЙ ТЕКСТ

**Максим Ильяхов,
Людмила Сарычева**

Авторы на конкретных примерах показывают, что такое хорошо и что такое плохо в информационных, рекламных, журналистских и публицистических текстах. Как излагать мысли кратко, ясно и убедительно, без языкового мусора, фальши и штампов.

uman
shop. RU

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН
ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ



ЧИСТЫЙ ВОЗДУХ

БЕЗ ЗАМЕНЫ
РАСХОДНИКОВ
25 лет



**БЕСПЛАТНАЯ
ДОСТАВКА**
по Сургуту



**МОЙКИ ВОЗДУХА
VENTA ПО ЦЕНАМ
ОФИЦИАЛЬНОГО
ДИЛЕРА**



СДЕЛАНО
В ГЕРМАНИИ



10 ЛЕТ
ГАРАНТИИ

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ СКИДКА
В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЕ
НА МОЙКИ ВОЗДУХА VENTA

10%

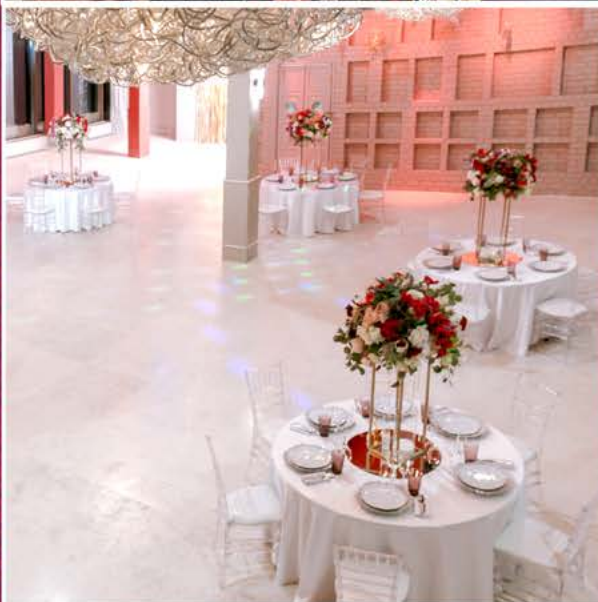
промокод

ESCOUMAN10

Адрес пункта самовывоза:
г. Сургут, пр. Ленина, д.18

Ваш выбор
ЭКОЛОГИЧЕН

8 (800) 550-40-86
WWW.UMAN-SHOP.RU



WWW.VINOTECA86.RU



VINOTECA_SURGUT



72-33-66

0+



Автоматизируем процесс подбора в одной удобной системе

