

National Business

журнал для руководителей нового поколения

Александр ШАТУНОВ

Заместитель главы
Администрации города Сургута:
ЯСНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

**АСЯ
БАРЫШЕВА**
Бизнес-опыт

**РИНАТ
АЙСИН**
Ключ к успеху

**ТАТЬЯНА
БРЕСЛАВЦЕВА**
Самобытность
бессмертна

**ЮРИЙ
ВАЖЕНИН**
Когда цель
оправдывает
средства





HOBA



г.Сургут, ул. Профсоюзов 49/1
тел. 8 3462 51 00 01

ВАША MAZDA 6 ТВОЙ ИДЕАЛ



ВОСТОК
МОТОРС

НАШ БИЗНЕС National Business

журнал для руководителей нового поколения

РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЖУРНАЛ • СЕНТЯБРЬ-ОКТАБРЬ | №2 | 2015

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

Издатель: ООО НПЦ «ЮМАН»

Генеральный директор: **Маргарита Юрьевна Лупунчук**

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

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

Литературный редактор: **Ксения Кормаченко**

Дизайн: **Юрий Городищев, Владислав Церцыньс, Михаил Аронский**

Журналисты: **Наталья Бармина, Дмитрий Пахорук, Евгений Горбачев**

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

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

Фотографы: **Арсений Балашов, Евгений Горбачев**



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

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

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

Технический редактор: **Дмитрий Бабёнышев** (babenyshchev@banzay.ru)

Руководитель отдела распространения: **Татьяна Жукова** (podpiska@banzay.ru)

PR специалист: **Никита Сиваков** (pr@banzay.ru)

Руководитель коммерческих проектов журнала «Банзай»:

Владлена Зеленская (vlada@banzay.ru)

Благодарим за поддержку: **Юрия Балтина**

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

Журнал «Наш Бизнес-National Business» (Нашэнл Бизнес), учредитель ООО «ИД Банзай», г. Екатеринбург, пер. Автоматный, 3, к. 1, оф. 347. Издатель ООО НПЦ «ЮМАН». Адрес издателя и редакции: г. Сургут, ул. 30 лет Победы, 44/1. Зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство ПИИ № ФС77-22778 от 30 декабря 2005 года. Издается в городах: Сургут (ХМАО-Югра) Екатеринбург, Калининград, Тюмень, Пермь, Нижний Новгород, Волгоград, Н.Тагил, Челябинск, Уфа, ЯНАО. Отпечатано в типографии: ООО ИПК «Лазурь», г. Екатеринбург, ул. Рябиновая, 21, оф. 3, тел. (34364) 3-26-87. Заказ №1465. Совокупный тираж 64 000 экз. Тираж в ХМАО-Югра 8 000 экземпляров. Дата выхода тиража из печати тридцатого октября 2015 г. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. При перепечатке материалов и использовании их в любой форме, в том числе и электронных СМИ, ссылка на NB обязательна. Все товары и услуги, рекламируемые в журнале, имеют необходимые лицензии и сертификаты.



Наше издание
представлено
в системе

www.reklama-online.ru

ПРИЕМ РЕКЛАМЫ 8 (3462) 206-106

● СУРГУТ (ХМАО-Югра), ул. 30 лет Победы, 44/1, тел. (3462) 206-106, e-mail: reklama@avize.ru
● Екатеринбург, ул. Уральская, 3, оф. 8, тел.: (343) 216-37-37 (38), e-mail: info@banzay.ru
● Пермь, Стахановская, 45, оф. 232, тел.: (342) 215-51-77, 215-51-52, 214-40-47, 214-40-39, e-mail: guryeva@banzay.perm.ru
● Тюмень, ул. Кирова, 40, оф. 507, РДС, тел./факс: (3452) 54-06-07, 54-06-08, 54-06-09, 54-06-10, 54-06-11, 54-06-12, e-mail: nb@grmd.ru
● Волгоград, пр. Ленина, 85, оф. 3, тел.: (8442) 49-96-33, 49-96-34, e-mail: nb_vlg@mail.ru
● Н.Новгород, ул. Инюрская, 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



Строим бизнес, строим партнерские отношения, строим планы. Согласитесь, все мы в какой-то степени архитекторы. Вообще, понятия «строитель» или «архитектор» мы порой бессознательно используем в отношении всего соотносимого с творчеством, созиданием, реализацией проектов.

Как бы не складывалась экономическая ситуация в стране, какие бы ветра и бури не бушевали за окном, главное — ясно осознавать, что мы сами строители своего настоящего и будущего. Мы сами себе архитекторы. Если мы найдем смелость признать это, все пойдет как надо.

Переворачивайте страницы National Business и знакомьтесь с целеустремленными строителями бизнеса, архитекторами глобальных перемен, которые без оглядки на условности и обстоятельства строят успешный бизнес, смелые планы и новое будущее региона и страны. Знакомьтесь и присоединяйтесь.

Евгений Горбачев,
главный редактор журнала
National Business ХМАО-Югра

Прямые инвестиции+ развивающийся рынок = высокий доход

Куда инвестировать в условиях нестабильности мировой экономики? Эксперты фонда прямых инвестиций Hermes-Sojitz отмечают наметившуюся тенденцию к сокращению портфельных и структурированных инструментов в пользу прямых инвестиций, которые позволяют непосредственно влиять на инвестируемый бизнес и эффективно управлять своими деньгами. Причем наибольшей популярностью для капиталовложения пользуются развивающиеся рынки, обладающие более высокой капиталоотдачей.

Глава российского представительства международного инвестфонда Hermes-Sojitz **Олег Янтовский** высоко оценивает перспективы рынка недвижимости Африки и Азии, а также промышленной робототехники в России: «Приоритетным направлением международного фонда прямых Hermes-Sojitz являются инвестиции в девелопмент, который способен принести наиболее высокий доход в долгосрочной и среднесрочной перспективе в Азии и Африке, - цены на недвижимость там динамично растут. В Западноафриканском союзе фонд возводит уникальные для региона объекты — первый небоскреб высотой **65** этажей, жилой комплекс премиум-класса, а также несколько торгово-развлекательных центров (TRC) площадью более **100 тыс. м2** каждый, в том числе и в других странах на континенте. Общий объем инвестиций для реализации проектов в Африке составляет **\$3 млрд до 2017 года**. В России одним из направлений фонда является создание инновационного производственного центра робототехники для промышленных предприятий. Уверен, что за подобными роботизированными системами — будущее мировой промышленности».

По оценке экспертов фонда прямых инвестиций Hermes-Sojitz, по сравнению со средними показателями капиталоотдачи в реальный сектор экономики развитых стран, которые составляют около **3-4%**, прямые инвестиции в африканские и азиатские проекты принесут чистый доход порядка **10-14%** в год.



HERMES-SOJITZ
DEVELOPMENT

Международный фонд
прямых инвестиций
в реальный сектор

ВЫСОКАЯ ДОХОДНОСТЬ
10-16%
ГODOVЫХ В ВАЛЮТЕ

НАДЕЖНОСТЬ

СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ГАРАНТИИ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Инвестиции в реальный сектор Азии и Африки:



ДЕВЕЛОПМЕНТ



ПИЩЕВОЕ
ПРОИЗВОДСТВО



ИННОВАЦИОННЫЕ
РАЗРАБОТКИ

Представительство в России:

info.moscow@hermes-sojitz.com

+7 (495) 225-61-95

+7 (931) 964-26-68

www.hermes-sojitz.com

стр. 6

**ЮРИЙ
ВАЖЕНИН**КОГДА ЦЕЛЬ
ОПРАВДЫВАЕТ
СРЕДСТВА**ВСЁ
БУДЕТ
SURGOOD
ЭЛЯ
ТИМОНИНА**

стр. 42



ТЕМА НОМЕРА

АРХИТЕКТОРЫ БУДУЩЕГО

стр. 64

**АЛЕКСАНДР
МАКАРОВ**КООПЕРАЦИЯ
КАК ВЫХОД

стр. 10

**АЛЕКСАНДР
ШАТУНОВ**ЯСНЫЕ
ПЕРСПЕКТИВЫ

стр. 112

**ТАТЬЯНА
БРЕСЛАВЦЕВА**САМОБЫТНОСТЬ
БЕССМЕРТНА**АВТО**

стр. 14

**РУСЛАН
ЛЫМАРЬ:**
УПРАВЛЯЙ
МЕЧТОЙ

стр. 88

**МАКСИМ
СИДОРЕНКО:**
НЕ ПРОСТО
АВТОМОБИЛЬ

стр. 94

**ТАРАС
СУКМАНОВ:**
РОСКОШНАЯ
ЭЛЕГАНТНОСТЬ

СВЕТИТЬ
ВСЕГДА

ИГОРЬ
КИРТБАЯ

стр. 42



стр. 70

ВЫСТАВКА
СУРГУТ.
НЕФТЬ
И ГАЗ –
2015



стр. 36



РИНАТ АЙСИН
КЛЮЧ К УСПЕХУ

стр. 58

НА ДРУГИХ
ПОСМОТРЕТЬ
& СЕБЯ
ПОКАЗАТЬ

VI МЕЖРЕГИОНАЛЬ-
НАЯ АГРОПРОМЫШ-
ЛЕННАЯ ВЫСТАВКА
В ХАНТЫ-МАСИЙСКЕ

стр. 76

RUSSIA
ARMS
EXPO2015

ИТОГИ X ВЫСТАВКИ
ВООРУЖЕНИЙ
В НИЖНЕМ ТАГИЛЕ

стр. 76

ИНТЕРНЕТ-
МАГАЗИН
ЧЕГО ЖДАТЬ?

БИЗНЕС



стр. 56

РАФИК
АХМЕТХАНОВ:
ДОБЫВАЙТЕ
ВОДУ В ОФИСЕ



стр. 48

АЛЕКСАНДР
ЗВЕРЬКОВ:
ТЫ Г
ДИЗАЙНЕР



стр. 80

АСЯ
БАРЫШЕВА:
КУПИ
СЛОНА

NATIONAL BUSINESS СОДЕРЖАНИЕ – 09–10/15



КОГДА ЦЕЛЬ ОПРАВДЫВАЕТ СРЕДСТВА

Несмотря на неблагоприятную мировую конъюнктуру, перспективы нефтегазовой отрасли, а с ней и всей России, оптимистичны. Необходимые условия – рациональные инвестиции в увеличение добычи, нацеленность на продукцию высокого передела и государственная поддержка проектов опережающего социально-экономического развития территорий, считает генеральный директор ООО «Газпром переработка» Юрий Важенин.



ЮРИЙ ВАЖЕНИН
генеральный директор
ООО «Газпром переработка»

— Юрий Иванович, 4 сентября «Газпром» подписал соглашение акционеров проектной компании, которая будет заниматься строительством третьей и четвертой веток «Северного потока». Кризис компании не помеха?

— Кризис — это когда внешние возмущающие факторы влияют на экономику всех стран. В данном случае я не вижу, чтобы на экономику всех стран что-то влияло. Это целевое давление на Россию, с целью создания условий безоговорочного принятия Россией западных требований, да и не только Запада. Это происходит не в первый раз: в 30-е годы с Советским Союзом никто не торговал. В 70-80-х были санкции по поставке оборудования для строящихся объектов нефтяной и газовой отраслей. Сегодня пытаются подтолкнуть именно к тому, чтобы посмотреть, выживет ли Россия в среде промышленной изоляции. Причем сразу от контактов не отказываются, потому что за это время экономика стран серьезно переплелась. Безусловно, за десять лет Европа могла бы избежать зависимости от российского газа. Но на Западе в первую очередь просчитывают последствия для себя: что будет, если от России не будет энергоресурсов. А деньги там хорошо считают. Значит, цель не оправдывает средства.

NB

ПИК РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТПРОЕКТОВ «ГАЗПРОМ ПЕРЕРАБОТКИ» ПРИДЕТСЯ НА БЛИЖАЙШУЮ ПЯТИЛЕТКУ. ТЕРРИТОРИАЛЬНО — НА ЯМАЛО-НЕНЕЦКИЙ ОКРУГ, РАЙОН НОВОГО УРЕНГОЯ. ТОЛЬКО ПО «УРЕНГОЙСКОМУ УЗЛУ» ГАЗПРОМ ПЛАНИРУЕТ ИНВЕСТИРОВАТЬ ОКОЛО 200 МЛРД РУБЛЕЙ.

— Но мировая конъюнктура отражается на политике компании, в том числе инвестиционной.

— Безусловно. Договоренность о строительстве «Северного потока-2» достигнута — это будет новый газопровод в Европу мощностью 55 млрд кубометров, который продублирует маршрут «Северного потока» и позволит при определенных обстоятельствах отказаться от транзита газа через Украину после 2019 года. Две нитки газопровода пройдут по акватории Балтийского моря, конечная точка поставки газа — Германия. Однако действия ряда европейских стран непредсказуемы — не состоялся проект «Южный поток», приостановлен проект «Турецкий поток».

Газпром сейчас ориентируется на Восток. Вы прекрасно знаете о подписанном главами России и Китая «Контракте века»: за 30 лет Поднебесная получит более триллиона кубометров газа (порядка 38 млрд кубов в год). Для обеспечения контракта Газпром приступил к строительству газопровода «Сила Сибири», совместно с ПАО «Сибур» к проектированию и строительству Амурского газоперерабатывающего комплекса, кстати, крупнейшего в России и одного из крупнейших в мире.

Реализация «Контракта века» несомненно окажет положительное влияние на экономическую и демографическую составляющую восточных регионов нашей страны. Уже сегодня государством приняты решения, способствующие развитию регионов Восточной Сибири и Дальнего Востока, а именно, создание территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Промышленные предприятия, планируемые к расположению на ТОСЭР, получат льготные условия на земельный отвод под строительство промышленных объектов, на 5-10 лет будут освобождены от налогов на прибыль и имущество, и это не все льготы, способствующие их развитию.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК КРИТЕРИЙ

— А в Западной Сибири?

— Инвестиционная политика глобально пока не меняется, реализация основных проектов продолжается.

— В их числе заявлено увеличение загрузок предприятий «Газпром переработки» — Завода подготовки конденсата к транспорту (ЗПКТ) и Завода по стабилизации конденсата им. В.С. Черномырдина (Сургутский ЗСК), а также завершение строительства участков конденсатопровода «Уренгой — Сургут». Сургутский ЗСК уже способен принять 12 млн тонн нефтегазоконденсатной смеси в год. Каковы перспективы добычи и переработки газа в Западно-Сибирском регионе?

— Основной источник углеводородов в Западной Сибири для «Газпрома» — это сухой сенаманский газ. При небольших глубинах его залегания, на горизонтах около тысячи метров, добыча и промысловая подготовка этого газа имеет относительно невысокие затраты: только освободить от влаги и можно закачивать в трубу. Но такие «вкусные» месторождения, как Уренгойское, Ямбургское, Заполярное, Медвежье, Таркосалинское, Вынгапур, находятся на этапе падающей добычи. Тяжесть восполнения объемов добычи переходит на месторождения шельфовой зоны, валанжинские и ачимовские

залежи. Это и другие глубины, и дополнительные объемы сопутствующего конденсата. Следовательно, потребуются колоссальные вложения и в добычу, и в переработку этих газовых конденсатов. Необходимо строительство объектов по переработке, расширение мощностей для транспортировки не только конденсата, но и продуктов его переработки. Потенциально мы к этим объемам готовы. Но мало быть готовым локально, нужна готовность по всей цепочке. Пик реализации инвестпроектов «Газпром переработки» придется на ближайшую пятилетку. Территориально – на Ямало-Ненецкий округ, район Нового Уренгоя. Только по «Уренгойскому узлу» Газпром планирует инвестировать около 200 млрд рублей. Мы предусматриваем серьезное расширение мощности ЗПКТ, строительство практически еще одного завода по переработке газового конденсата ачимовских залежей, а также объектов транспорта продуктов его переработки. По Сургутскому ЗСК, расположенному в Югре, в планах в первую очередь улучшение качества продукции, приведение ее в соответствие с изменяющимися нормами. Кроме того, будем вкладывать в повышение безопасности работы производственного персонала – промышленную, пожарную, экологическую.

– Насколько выполнена производственная программа на текущий момент?

Все плановые показатели выполнены и перевыполнены. Даже когда мы идем с некоторым опережением приема сырья на переработку, мы осуществляем своевременную корректировку производственного задания, поэтому проценты перевыполнения незначительны, и то же время они плановые.

Вы спрашиваете, для чего вообще нужна «переработка»? Для создания продукции с повышенной добавленной стоимостью и высокими потребительскими свойствами. Общество

«Газпром переработка» в первую очередь должно обеспечивать работоспособность газоконденсатных промыслов Газпрома, расположенных на северных территориях Западной Сибири. Так вот, на сегодняшний день мы успеваем и не являемся сдерживающим фактором добычи газозообразных углеводородов. Производственные процессы синхронизированы: ввод новых мощностей по переработке конденсата и ввод новых мощностей по добыче углеводородов.

– Как сказались на производственных показателях мировое снижение цен на углеводороды?

– Цена барреля нефти падает в долларах, а цена на продукцию растет в рублях, то есть в рублях баррель нефти практически не изменился. Или если вы приведете все к доллару, то стоимость барреля нефти и стоимость продуктовой корзины, которую выпускает НПЗ, останутся примерно на одном уровне. Другое дело, что стоимость рубля и реальный доход на душу населения серьезно упали.

ПАРАДОКСЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

– Можете ли вы рассчитывать на полное импортозамещение?

– Что у нас есть сегодня отечественного? В промышленном производстве 50% импорта – это средний показатель. В высокотехнологичных отраслях, таких как электроника, IT, телефония и связь, он значительно выше. Причин тому много. Самая страшная – потерянное поколение инженерно-технических специалистов в 90-х годах: тогда общество требовало юристов, экономистов, бухгалтеров, и этот вакуум быстро заполнился. Непрестижность технических специальностей, недобор в технические вузы привели к тому, что сегодня



ГАЗПРОМ
СЕЙЧАС ОРИЕНТИРУЕТСЯ
НА ВОСТОК.
ВЫ ПРЕКРАСНО ЗНАЕТЕ
О ПОДПИСАННОМ
ГЛАВАМИ РОССИИ И КИТАЯ
«КОНТРАКТЕ ВЕКА»:
**ЗА 30 ЛЕТ ПОДНЕБЕСНАЯ
ПОЛУЧИТ БОЛЕЕ
ТРИЛЛИОНА
КУБОМЕТРОВ ГАЗА
(ПОРЯДКА 38 МЛРД
КУБОВ В ГОД).**





NB

**ЧТО У НАС ЕСТЬ
СЕГОДНЯ
ОТЕЧЕСТВЕННОГО?
В ПРОМЫШЛЕН-
НОМ ПРОИЗВОД-
СТВЕ 50% ИМПОРТА
– ЭТО СРЕДНИЙ ПО-
КАЗАТЕЛЬ. В ВЫСО-
КОТЕХНОЛОГИЧ-
НЫХ ОТРАСЛЯХ,
ТАКИХ КАК ЭЛЕК-
ТРОНИКА, ИТ, ТЕЛЕ-
ФОНИЯ И СВЯЗЬ,
ОН ЗНАЧИТЕЛЬНО
ВЫШЕ. ПРИЧИН
ТОМУ МНОГО.**

генерировать идеи может весьма ограниченный круг специалистов и инженеров.

Кроме того, прежде чем выйти на серийный выпуск нового оборудования, потенциальному производителю надо решить массу проблем. Разработка технической документации, экспертизы различного уровня, изготовление и проведение межведомственных испытаний опытного образца, переоснащение как собственного производства, так и потенциальных поставщиков материалов. И все надеются, что цель оправдывает затраченные силы и средства. Так вот, самое парадоксальное – не факт, что произведенное в России будет дешевле, чем купленное на Западе. Безусловно одно – развивать собственные разработки нужно, и сейчас есть все условия для повышения импортонезависимости промышленности России.

– В регионе принимается немало мер, направленных на развитие того же машиностроения, других не сырьевых отраслей. Как вы оцениваете перспективы диверсификации экономики нефтегазового Севера?

– Принятые законы, в том числе вводящие налоговые льготы для добычи полезных ископаемых, для нефтяной отрасли, в первую очередь позволили несколько стабилизировать добычу и стимулировать разработку новых залежей. Но нефтяника, чтобы он в плотную занялся машиностроением, вы этим не простимулируете: его основной бизнес-процесс

– добыча нефти, и он будет вкладывать деньги, ежели они у него появятся, именно в увеличение добычи, пускай и с других залежей.

Чтобы всерьез говорить о диверсификации, надо создавать отдельный кластер. На базе, может быть, науки, информационных технологий. Почему нет? Вот в Индии организовано около 170 ТОСЭР, из них 90 занимается именно информационными технологиями. Мы вроде не глупее. Нечто подобное надо сделать и у нас. Создана целая государственная программа – «Сколково», там и должны определять, где, что и как.

ТОСЭР – это очень правильно. Я уверен, завтра они начнут тиражироваться, в том числе под создание объектов не только топливно-энергетического комплекса, но и в сопутствующих отраслях. Вот тут как раз и будут развиваться высокие технологии, приборостроение, машиностроение.

Важно, что если предприятие перестраивает производство на инновационный лад, помощь от государства однозначно нужна. Просто так они не выживут. Без поддержки Правительства Российской Федерации мало кто из субъектов это осилит на должном уровне, чтобы динамично развиваться, чтобы завтра это дало эффект. Десятком миллиардов тут не обойтись. Но цель создания высокоэффективной промышленной составляющей оправдывает средства. NB

ЯСНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Интервью Евгений Горбачев Фото Арсений Балашов

Строительная индустрия лишь на мгновение замерла под холодным дыханием валютного кризиса 2015. Вопреки скептическим прогнозам, сургутские масштабные строительные проекты не перешли в стадию долгостроя. Столь же оптимистично городские власти видят ближайшие строительные перспективы. Журналу National Business их прокомментировали Александр Шатунов – заместитель главы Администрации города Сургута, и Алексей Фокеев – директор Департамента архитектуры и градостроительства Администрации города Сургута.

NB: Каковы перспективы городского строительства согласно генеральному плану? Предусмотрены ли в Сургуте необходимые инвестиционные площадки?

А. Шатунов: Да, действующий генеральный план города, утвержденный решением Думы города Сургута № 635-V ДГ от 22.12.2014, предусматривает характеристику 32 инвестиционных площадок в сферах развития нефтегазоперерабатывающего, строительного, агропромышленного, транспортно-логистического и лесопромышленного комплекса, туризма и рекреации, а также жилищного сектора. Кроме того, в генеральном плане представлены семь территорий, благоприятных для инвестиционного освоения: промышленного освоения, многоквартирного и индивидуального жилищного строительства, объектов общественно-делового назначения.

NB: Насколько реалистично создание в Сургуте промышленных парков, столь необходимых для региона и страны в сложившихся социально-экономических и политических условиях? Какая работа ведется по данному направлению?

А. Шатунов: Вы правы, вопрос актуальный. Сегодня требования к промышленным паркам предусмотрены Министерством экономического развития РФ, Министерством промышленности и торговли РФ и установлены национальным стандартом ГОСТ Р 56601-2014, который вступил в силу 1 сентября 2015 года. Принимая во внимание данные федеральные установки, приоритеты региона, возможности и специфику Сургута, в качестве потенциальных промышленных парков на текущий момент рассматриваются два территориальных блока города. Первый, общей площадью 296 га, ориентирован на нефтегазоперерабатывающую и строительную отрасль, глубокую переработку нефти и попутного нефтяного газа,

производство строительных материалов. Второй, площадь которого составляет 27,1 га, может быть направлен на развитие агропромышленного комплекса. Оба находятся в восточной части города на расстоянии около 16-23 километров от центра и относятся к проектам типа «гринфилд» – индустриальным паркам «с нуля», на площадках, ранее не использованных под строительство. Сводная информация и предложения Сургута переданы в округ, обеспечено взаимодействие с «Фондом развития Югры», планируется произвести оценку возможностей обеспечения участков инженерными сетями с определением их основных характеристик, стоимости и сроков работ. Формируются благоприятные условия для реализации необходимого организационного плана создания индустриальных парков. В Сургуте рядом с направлениями этой

темы сегодня активно занимается ОАО «Югра-консалтинг», 100% акций которого находится в собственности Администрации города.

NB: Как поддерживаются в Сургуте такие формы обеспечения жильем горожан, как строительство доходных, арендных домов?

А. Шатунов: Курс на системное развитие рынка арендного жилья в регионе был одобрен в 2012 году. Результатом стала победа «Ипотечного агентства Югры» в номинации

«За наибольший вклад в реализацию программы «Арендное жилье в РФ» в 2014 году. До 2020 года в округе планируется строительство около 250 000 кв. метров такого жилья. Арендный дом открыт и в Сургуте: 170 квартир в 16-ти этажном доме на улице Ивана Захарова, 13. Согласно официальным данным, среднемесячная стоимость найма однокомнатной квартиры в арендном доме примерно на 6% ниже средней стоимости найма по городу и на 25% ниже среднего платежа по ипотечному кредиту. Однако это не является пределом. Для повышения доступности жилья Администрацией города

NB

В ГЕНПЛАНЕ СУРГУТА
СЕГОДНЯ ПРЕДСТАВЛЕНЫ
ХАРАКТЕРИСТИКИ
32 ИНВЕСТИЦИОННЫХ
ПЛОЩАДОК ПО СЕМИ
ОТРАСЛЯМ ГОРОДСКОЙ
ЭКОНОМИКИ.

**АЛЕКСАНДР
АЛЕКСАНДРОВИЧ
ШАТУНОВ**

заместитель главы
Администрации города Сургута



Сургута поставлена задача снизить уровень арендной платы, чтобы приблизиться к рекомендуемому округом уменьшению на 30%. Решить социально значимую проблему планируется благодаря разрабатываемому в Сургуте новому пилотному проекту с возможным вовлечением специальной структуры (Фонда городского развития) и применением опыта Татарстана, Алтайского края и Нижегородской области. Уже ведутся переговоры с потенциальным партнером банковского сектора. Использование передовых технологий и практик позволит сформировать уникальную муниципальную систему арендного жилья высокого качества и энергоэффективности.

NB: Какие существенные изменения облика города с точки зрения архитектуры запланированы на ближайшие два-три года?

А. Фокеев: На 2016-2017 годы нами запланирована разработка концепции развития городской среды Сургута в части колористического решения и архитектурно-художественного освещения. Она включает три стадии: разработка концепции колористического решения зданий и сооружений Сургута, разработка концепции архитектурно-художественного освещения и разработка концепции праздничного светового оформления городской среды.



АЛЕКСЕЙ ФОКЕЕВ

директор Департамента
архитектуры
и градостроительства
администрации МО г.Сургут

Кроме того, на данный момент создается Архитектурно-художественный совет – постоянно действующий коллегиальный совещательный орган при Департаменте архитектуры и градостроительства Администрации города Сургута, способствующий координации деятельности органа местного самоуправления, инвесторов, проектных и строительных организаций по разработке проектов в области градостроительства и архитектуры, художественной деятельности.

На наш взгляд, данные меры должны существенно улучшить облик города, обеспечить эстетическую гармонию, изменить цветовое и психологическое восприятие городской среды. Открытый, доступный и эффективный механизм должен ощутимо улучшить условия проживания и отношение к городу жителей и гостей Сургута.

NB: Какой из сооружаемых в городе объектов наиболее вами ожидаем в части существенного изменения архитектурного облика города?

А. Фокеев: На данный момент в городе преимущественно ведется строительство объектов жилого фонда. Одним из наиболее ожидаемых проектов является жилой комплекс «Novin квартал», расположенный на пересечении Югорского тракта и улицы Игоря Киртбая. Прежде всего, данный



объект — пример высокого уровня комфортности жилья, а необычные фактуры материалов и цветовые решения, применяемые при строительстве, делают его важным архитектурным акцентом в облике города. Из объектов общественного назначения — это, пожалуй, уникальный Дворец искусств «Нефтяник», расположенный на территории парка «Кедровый лог», который не будет иметь аналогов в регионе. Ожидаемым объектом также является новое офисное здание ООО «Газпром переработка Сургут».

NB: Какой видится архитектуре города перспектива точечной застройки в «старых» микрорайонах города?

А. Фокеев: Прежде всего, важно отметить, что ни в одном нормативно-правовом акте такого понятия, как «точечная застройка» не существует. По сути, любое строительство на застроенной территории, за исключением освоения новых микрорайонов, можно назвать точечной застройкой или уплотнением. Понятно негативное отношение жителей к данному строительству, так как каждое из строящихся зданий сокращает объем свободного пространства застроенной территории.

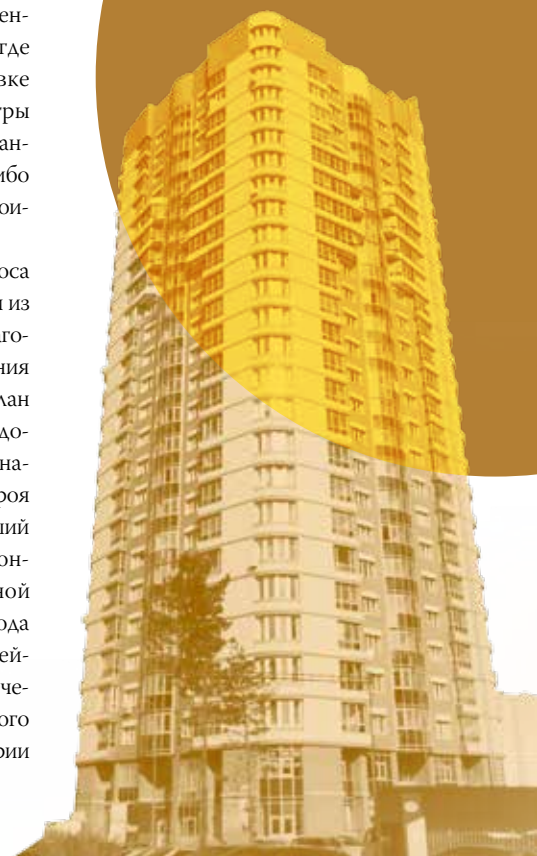
Но разрешительные документы на строительство объектов выдаются только в том случае, если параметры застройки не превышают пределы разрешенного строительства, которые определены Правилами землепользования и застройки на территории города Сургута, утвержденными решением Думы города.

Однако, к большому сожалению, некоторые застройщики самовольно превышают параметры разрешенного строительства. В таких случаях Администрация города обращается в судебные органы с иском о сносе самовольно возводимых сооружений либо о приведении параметров объекта в соответствии с параметрами разрешенного строительства.

Учитывая факт наличия более 60 микрорайонов и кварталов на территории города Сургута и острую потребность в соответствующей

утвержденной документации по планировке и застройке, в Правила внесено предложение по ограничению возникновения так называемой точечной застройки и уплотнения строительства: «Предельными параметрами разрешенного строительства зданий, строений, расположенных на территориях жилых микрорайонов, где утвержденная документация по планировке территории отсутствует, являются параметры объектов капитального строительства, указанные в правоустанавливающих документах либо определенные выданным разрешением на строительство или реконструкцию объекта».

Для регулирования этого острого вопроса принимается целый комплекс мер, еще одной из которых, например, является обеспечение благоприятных условий для системного планирования строительства: современный генеральный план города. Важно отметить, что благодаря передовым технологиям Сургут вошел в число финалистов градостроительного конкурса Минстроя России 2015 года в двух номинациях — «Лучший генеральный план» и «Лучшая информационная система обеспечения градостроительной деятельности». Теперь Администрация города работает над формированием открытой и действенной системой инвестиционного обеспечения реализации генерального плана, поэтапного и прогнозируемого плана застройки территории нашего города. **NB**

**NB**

РЕШИТЬ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМУЮ ПРОБЛЕМУ (ДОСТУПНОСТИ АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ) ПЛАНИРУЕТСЯ БЛАГОДАРЯ НОВОМУ ПИЛОТНОМУ ПРОЕКТУ С ВОЗМОЖНЫМ ВОВЛЕЧЕНИЕМ СПЕЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ (ФОНДА ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ)



РУСЛАН ЛЫМАРЬ

директор дилерского
центра «Тойота Сургут Юг»



УПРАВЛЯЙ МЕЧТОЙ



Евгений Горбачев



Арсений Балашов

Дилерский центр «Тойота Сургут Юг» вопреки прогнозам был открыт в Сургуте в конце минувшего лета. По замыслу, работа ДЦ будет направлена на полное удовлетворение спроса на автомобили этого легендарного бренда и обеспечение всестороннего сервисного обслуживания эксплуатируемых на дорогах Югры и ЯНАО седанов и внедорожников Toyota.



Директор ДЦ Руслан Лымарь с гордостью продемонстрировал журналу National Business сверкающую хирургической чистотой сервисную зону и столовую для сотрудников Центра. Нас заверили, что здесь реализуется концепция высокой культуры обслуживания клиента: с первой секунды выбора подходящего автомобиля и до момента бесконечности постгарантийного обслуживания Toyota.

НВ: Руслан, открытие автосалона в Сургуте совпало с падением рынка автомобилей – специально или случайно?

Руслан Лымарь: Период согласования открытия дилерского центра начался еще в 2013 году, тогда экономическая ситуация в стране была другой. Мы выкупили землю, проект, согласовали его с Toyota, подготовили презентацию, показали, что мы имеем и можем. И когда в двери постучался кризис, мы уже понимали, что назад дороги нет, есть определенные финансовые вложения, 400 млн рублей, это только оборудование и само здание, не считая автомобилей и оплаты работы персонала, который сейчас находится на дотации управляющей компании. Мы только начинаем набирать обороты. У директора компании принцип доводить все до конца. Кризис закончится, а мы будем развиваться дальше.

НВ: Некоторые СМИ предрекают скорое закрытие автосалона.

Руслан Лымарь: На самом деле это очень любопытная точка зрения. Видимо, кому-то не очень радостно от того, что мы открылись – конкуренция есть конкуренция, ее никто не отменял. Хочу в пику утверждениям журналистов заметить, все документы на здание в полном порядке, никто здесь не занимался авантюрой: вложить на авось полмиллиарда и ждать по принципу «там посмотрим – прокатит или нет». В пользу нашей истины и согласование, и поддержка от администрации города, других органов, которые, кстати, присутствовали на официальном открытии. Согласитесь, если бы было что-то не так, разве нам позволили бы остаться и открыть салон?

ТА

Компания представлена в городах УрФО: Новый Уренгой и Ноябрьск – автоцентр Volkswagen. Сургут – Toyota, Mazda, Skoda, Jaguar, Land Rover. Тобольск – Hyundai, Skoda, Mazda, Toyota. Тюмень – Hyundai, Skoda. Пермь – Infiniti, Mazda. Компания «Восток Моторс» в регионе представляет официального дилера «Тойота Моторс Россия».



Мы выкупили землю, проект, согласовали его с Toyota, подготовили презентацию, показали, что мы имеем и можем. И когда в двери постучался кризис, мы уже понимали, что назад дороги нет.

LAND CRUISER 150 CAMRY RAV4 LAND CRUISER 200

Мы готовы по-настоящему заинтересовать наших клиентов: есть скидки до 150 тысяч, действующие в рамках программы по утилизации, на Toyota Camry, Toyota RAV4, Land Cruiser 150 и 200.

NB: Расскажите о вашем уникальном торговом предложении.

Руслан Лымарь: Мы не хотим жестко конкурировать на территории Сургута: никто не говорил о конкуренции между «Тойота Центр Сургут» и «Тойота Центр Сургут Юг», как о цели открытия ДЦ.

Дело в том, что количество реализуемых автомобилей в хорошие времена доходило до трех тысяч в год. И это значит – спрос есть! В городе работают различные бренды, например, Nissan, Hyundai, это довольно сильные конкуренты. До недавнего времени доля на рынке у Toyota была ниже, чем у них. А перед нами стояла задача увеличить число приверженцев марки Toyota посредством достаточного насыщения местного рынка. Чтобы потенциальный приверженец бренда мог на месте и без долгого ожидания заказа купить необходимую ему модель автомобиля. Мы готовы по-настоящему заинтересовать наших клиентов: есть скидки до 150 тысяч, действующие в рамках программы по утилизации, на Toyota Camry, Toyota RAV4, Land Cruiser 150 и 200. Или, к примеру, вы сдаете б/у автомобиль Toyota за 400 тыс. руб., получаете 300 тыс. руб. наличными



КОМПАНИЯ

и скидку 100 тыс. руб. на покупку нового. Наши предложения уникальны, таких вы не найдете ни в одном дилерском центре.

Вторая важная задача – это качество обслуживания клиентов. Мы представляем интересную скидку на обслуживание постгарантийных автомобилей. Сейчас готовится к запуску акция, в рамках которой после прохождения ТО можно будет получить 2 месяца бесплатной мойки автомобиля в подарок. И, конечно же, это скидки на запасные части и расходные материалы.

НВ: Какой покупатель для вас важнее: частник или юридическое лицо?

Руслан Лымарь: Самое главное для нас – это довольный покупатель, клиент, который уехал отсюда в отличном настроении. Мы не градируем покупателя по принципу организация это или частник, для нас это, прежде всего, человек, который покупает. Я думаю, что внимание, которое нужно уделить покупателю, будет одинаковым. Не так: этот покупает 10 автомобилей, мы ему улыбаемся больше, чем тому, который покупает 1 автомобиль. Такой же политики мы придерживаемся и в порядке гарантийного обслуживания.

Группа компаний «Восток Моторс», головной офис компании находится в Тюмени. Генеральный директор компании – Александр Журавель, руководитель департамента продаж – Николай Степанов, департамент послепродажного обслуживания автомобилей – Дмитрий Полинкевич.

НВ: Руслан, как вы оцениваете такое направление в деятельности Дилерского Центра, как trade-in?

Руслан Лымарь: Вы знаете, trade-in оказался достаточно востребованным предложением. Статистика говорит сама за себя: половина продаж с июня у нас по линии trade-in.

НВ: Сегодня покупатель ждет интересные кредитные предложения, особенно в ситуации существенного сокращения линейки автомобильных кредитов большинства ведущих банков страны.

Руслан Лымарь: Желания клиентов у нас активно реализует «Toyota-Bank». Работает программа «Выгода и комфорт», суть которой в следующем: клиенту доступны комфортные ежемесячные платежи в течение двух лет, затем ему предлагается выбор – погасить оставшуюся сумму долга полностью, либо сдать автомобиль в trade-in и купить новый. Есть и такой вариант – оставшиеся три года платежей кредита клиенту распределяют по стандартной программе платежей. Для того, чтобы стать участником этой программы, достаточно предоставить водительское удостоверение, паспорт и располагать хорошей кредитной историей. Ставка банка – от 5 до 9 процентов годовых. Эта уникальная акция будет действовать до конца года.

НВ: Какие перспективы развития дилерских сетей в Сургуте вы можете озвучить уже сегодня?

Руслан Лымарь: В недалеком будущем регион получит много новых интересных предложений. Сегодня ведутся переговоры с рядом импортеров автомобилей из Японии и Германии. А это новые рабочие места, расширение возможностей автомобильного рынка и существенный вклад в развитие городской инфраструктуры. И новые налоговые поступления в городской бюджет!



АНЖЕЛИКА МАТРАЕВА

Руководитель отдела
продаж ДЦ «Тойота
Центр Юг»



Мы не градируем покупателя по принципу организация это или частник, для нас это, прежде всего, человек, который покупает. Я думаю, что внимание, которое нужно уделить покупателю, будет одинаковым.

АЛЕКСЕЙ МАТЫЦИН

Руководитель
отдела сервиса



Хиты продаж у нас сегодня – Toyota Camry и Toyota RAV4, впрочем, мы с удовольствием предложим покупателю 4 основные модели, которые выпускаются брендом. Все наши бизнес-процессы настроены на полное удовлетворение клиента. Дилерский центр в своей работе руководствуется принципами, которые исповедует наш импортер Toyota, в рамках идеологии «кайдзен». В самом названии этой идеологии кроется ее главный смысл: «кай» – перемена, «дзен» – мудрость. И мы постоянно совершенствуем наши бизнес-процессы.

Сегодня Toyota запускает в производство новую модель Land Cruiser 200, в декабре будет старт продаж этого флагмана бренда, к концу года потребители увидят и новый RAV4. Новый «двухсотый» приятно удивит своих поклонников, «с лица» вы просто не узнаете этот некогда традиционно проектируемый автомобиль. Новый RAV4 получит необычную диодную оптику, видеоизмененную кормовую часть. Для пользователей мобильных гаджетов Toyota приготовила беспроводное зарядное устройство и точку доступа в интернет. Автомобиль получит систему помощи в перестроении на дороге, датчик автоматического переключения света «дальний/ближний». Toyota RAV4 сообщит водителю о преодолении им порога физической усталости за рулем. Эта модель, по мнению бренда, прежде всего заинтересует молодежную аудиторию рынка.

Мы предпринимаем существенные шаги в части безостановочного улучшения качества обслуживания клиентов, активно привлекаем к этой работе каждого нашего сотрудника. Во всех дилерских центрах Toyota есть специальные ящики, и любой сотрудник центра может оставить там свое предложение по улучшению работы, все эти предложения рассматриваются на еженедельных и ежемесячных собраниях. Впоследствии выбираются самые лучшие, которые действительно помогут принципиально улучшить нашу работу, увеличить прибыль или обеспечить удобство клиенту. Этот принцип работает на всех предприятиях Toyota. К примеру, на заводе в Санкт-Петербурге, где собираются Camry, ежемесячно рассматривают по 60 предложений и принимают к реализации 10-15 из них.

Дабы заинтересовать наших клиентов, мы запустили сервисную акцию «10 процентов скидки за первое посещение дилерского



Мы предпринимаем существенные шаги в части безостановочного улучшения качества обслуживания клиентов, активно привлекаем к этой работе каждого нашего сотрудника.





центра». А для автомобилей, которые уже сошли с гарантии и являются так называемым постгарантийным парком, действует скидка 20% на работы и 10% на запасные части. Эта акция продлится до 31 декабря, а возможно и дольше.

Как мы обеспечиваем качество гарантийного обслуживания, в том числе с точки зрения квалификации персонала? У Toyota есть система сертификации, мы в ней участвуем. Все сотрудники проходят обучение либо онлайн, либо непосредственно в учебном центре Toyota в Москве. Спешу заверить вас, что без подтверждения навыков сертификатом ни один сотрудник компании не допускается к работе. Весь обслуживающий персонал – а это и механики, и консультанты на стойке, все сертифицированы и прошли обучение, они будут повышать уровень квалификации и дальше. В период набора персонала в ДЦ мы делали ставку на людей с опытом: у нас большая часть сотрудников с опытом работы в автомобильном бизнесе, в том числе и в Toyota. В каждом дилерском центре есть отдельный инструктор по обучению, который занимается исключительно квалификацией персонала, и в его обязанности также входит отслеживание соблюдения

процессов ремонта. На каждый автомобиль есть технологическая карта, согласно которой он должен обслуживаться. Наш инструктор по обучению регулярно проверяет механиков на соответствие регламенту работ по гарантийному обслуживанию автомобиля по техкарте.

Вообще, в Toyota существует трехэтапный контроль качества: первичный контроль по завершению работ осуществляет механик, второй этап в компетенции мастера цеха – у него есть свой перечень контроля. И, наконец, третий этап: консультант перед выдачей автомобиля еще раз проверяет его, чтобы рассказать клиенту о том, какие работы были с ним проведены, как его обслуживали, какие рекомендации дает ДЦ на профилактические работы. Я, как руководитель службы, со своей стороны, реализую программу проверки «Движение задним ходом». Суть программы в следующем: я лично отправляю автомобиль на подъемник и вместе с мастером и механиком по всем пунктам сервисной карты проверяю момент затяжки гаек, уровень технических жидкостей, и так по 60 пунктам карты контроля. Думаю, все это красноречиво свидетельствует о практике тотального контроля качества сервисных работ на благо наших клиентов. **VB**

г. Сургут, Югорский тракт, д. 23/1
Тел.: (3462) 311-000



ОПЕРЕЖАЯ ЖЕЛАНИЯ



Евгений Горбачев



Арсений Балашов

*Благородный блеск стекла и металла, хорошая музыка, достойная публика:
в этой великолепной атмосфере «Лексус – Сургут» представил горожанам
новые модели линейки седанов премиум-класса ES 250 и ES 200.*

ES 250





Как понятно из индекса моделей, презентуемые автомобили снабжены 16-клапанными двигателями рабочим объемом 2.0 и 2.5 литра соответственно. Впечатляющую экономичность этих силовых агрегатов обеспечивает система регулировки фаз газораспределения впускных клапанов VV-IW, эксклюзивная инновация Lexus. Однако ни о какой экономии не идет речь, если вы знакомитесь со списком доступных опций в любой из комплектаций этих, несомненно, ярких и роскошных седанов.

Основные различия ES 250 и ES 200, помимо рабочего объема силовых установок, заключаются в предложениях пакета опций в той или иной комплектации. Причем у ES 250 таких вариантов пять, а у ES 200 три. Если говорить вкратце, дополнительные пакеты опций у 250-ой модели будут отличаться дополнительным комфортом, оборудованием обеспечения безопасности движения и дорогими материалами отделки. Это комплектации ES 250 PREMIUM2 и LUXURY. В последней покупатель получит панорамную крышу, люк с электроприводом, аудиосистему премиум-класса Mark Levinson с 15-ю динамиками и DVD, систему контроля усталости водителя, оповещения схода с полосы, адаптивный круиз-контроль, систему предупреждения столкновения и т.п. Более подробно с опциями всех комплектаций представленных автомобилей вы можете ознакомиться на сайте производителя Lexus. Важно

отметить, что весьма внушительный перечень оборудования, и соответственно уникальных возможностей автомобилей, останется одинаково доступным для вас при выборе любой из комплектаций. Так, например, это три режима движения ECO/NORMAL/SPORT, передние и задние датчики парковки, мультимедийный дисплей на центральной консоли, обязательные ABC, EBD, VSC и EPS, светодиодные ходовые огни, противотуманные фары и многое другое! Благородства и дороговизны салону, помимо высококачественных отделочных материалов, добавляют стрелочные часы классического исполнения (привет конкуренту из Баварии).

Но что же с ценами? К примеру, седан ES 250 с ценой от 2 млн руб. сразу становится лидером импровизированного конкурса в номинации «Больше опций за меньшие деньги», опережая всех мыслимых конкурентов в своем сегменте. И даже самый «люксовый» вариант обойдется чуть более чем в два с половиной миллиона рублей. Ознакомьтесь с его комплектацией, и вы будете приятно удивлены!

Пока мы готовили эту публикацию, в автосалоне «Лexus – Сургут», наконец-то появилась долгожданная возможность протестировать эти два великолепных седана от Lexus. Просто познакомьтесь с ними поближе, и тогда вам станет понятна сама суть определения «не-чего больше хотеть», когда так говорят о седанах этого премиум-бренда... **NB**

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ: ЧЕГО ЖДАТЬ?

Каждый день в сети появляется множество новых интернет-магазинов. Некоторые из них разрастаются и становятся успешными, другие же сразу исчезают с рынка. Несмотря на кризис и растущую конкуренцию, онлайн-торговля продолжает стремительно развиваться, всё больше переходя из дополнительного сервиса для торговли в отдельный сегмент маркетинга.



ТОРГОВЛЯ И МАРКЕТИНГ

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ В РОССИИ

В нашу страну онлайн-торговля пришла относительно недавно, тем не менее в последние годы можно наблюдать огромный рост продаж именно через интернет-магазины. Аналитики сообщают, что до кризиса ежегодный прирост российских интернет-продаж достигал 25%. Еще в 2010 году их доля в общем товарообороте страны составляла менее 1%, а на конец 2014-го достигла уже 5%.

Это, конечно, не идет в сравнение с Европой и США, где доля интернет-продаж в общем товарообороте устойчиво занимает 15%. Причиной такого отставания российского рынка, прежде всего,

NB

**ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ
СТАНЕТ ОДНИМ ИЗ
САМЫХ ПЕРСПЕКТИВНЫХ
НАПРАВЛЕНИЙ
РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

является пока менее развитая зона интернет-покрытия.

В ближайшем будущем эта зона в России продолжит разрастаться, невзирая на экономическую ситуацию и другие внешние факторы. Таким образом, продажи, совершаемые в Интернете, будут только увеличиваться, а интернет-торговля станет одним из самых перспективных направлений развития бизнеса.

УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС

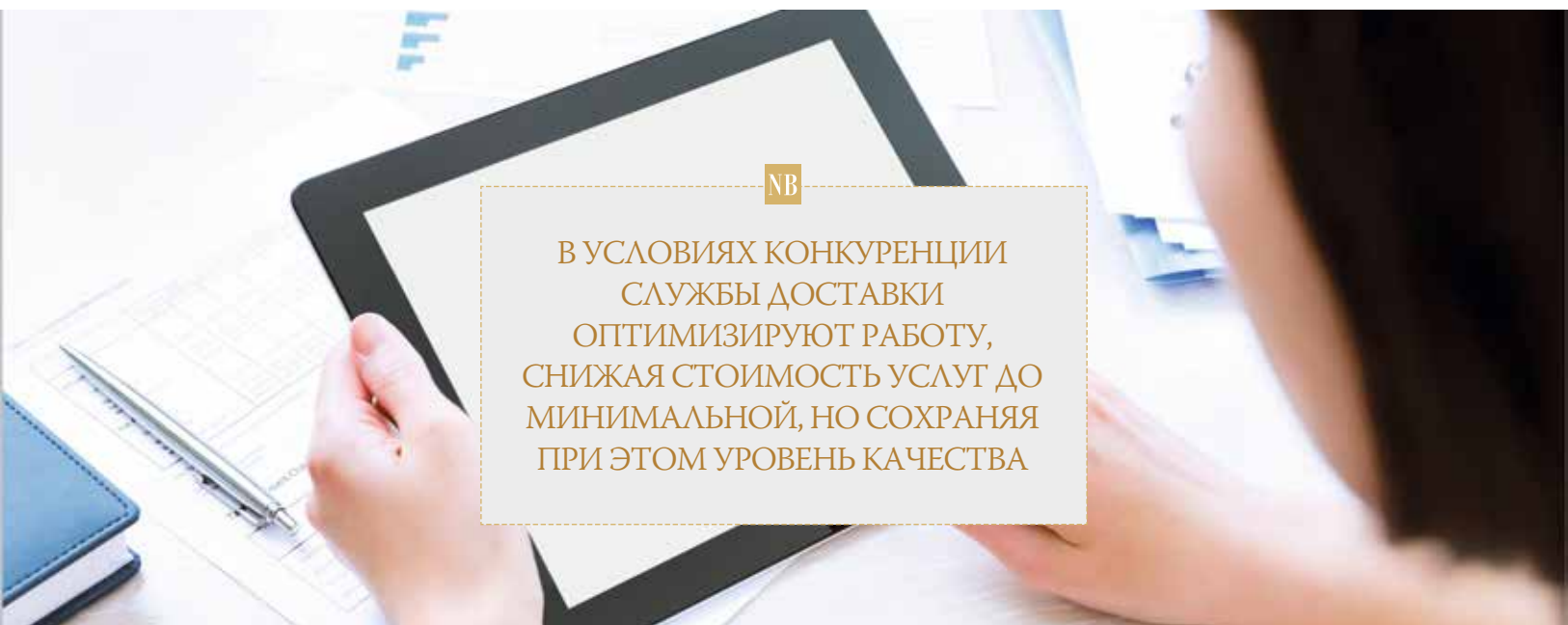
Важным плюсом создания интернет-магазинов является тот факт, что онлайн-торговля требует минимального вложения денег. Всё, что необходимо, это разработка сайта, регистрация юридического лица

и небольшой офис. Предприниматель, делая выбор в пользу Интернета, освобождает себя от расходов на аренду складов и помещений под магазин. Это связано с тем, что, обработав заказ клиента, продавец бронирует конкретный товар на складе у дистрибьютора. Также для интернет-магазинов требуется меньшее количество персонала, зачастую именно это становится причиной низких цен на товар при онлайн-продажах относительно офлайна (разница в цене составляет порядка 10%, но бывает, что доходит до 30%).

Конечно, интернет-магазину требуется служба доставки. Но на сегодня рынок обладает достаточным

количеством фирм, готовых взять это на себя за относительно небольшую плату. Загнанные в условия конкурентной борьбы службы доставки оптимизируют свою работу, снижая стоимость собственных услуг до минимальной, но при этом сохраняя высокий уровень качества. Это делает доставку товара из онлайн-магазинов еще более недорогой и быстрой.

В настоящее время все крупные торговые сети так или иначе уходят в онлайн. Например, интернет-продажи компании М-Видео еще в 2011 году увеличились на 90%. С тех пор топ-менеджмент компании делает упор именно на интернет-сегмент.



NB

В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ
СЛУЖБЫ ДОСТАВКИ
ОПТИМИЗИРУЮТ РАБОТУ,
СНИЖАЯ СТОИМОСТЬ УСЛУГ ДО
МИНИМАЛЬНОЙ, НО СОХРАНЯЯ
ПРИ ЭТОМ УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА

ЧТО ПРОДАЕТСЯ ОНЛАЙН?

Складывается впечатление, что сейчас в Интернете можно купить всё, что угодно. Однако это не так. В сети огромный спектр товарных сегментов и целые торговые ниши, которые пока вообще не заняты. На данный момент наибольшей популярностью среди интернет-покупателей пользуется различная бытовая и электронная техника, компьютеры и сопутствующие им товары, а также одежда и обувь. Также хорошо продаются в Интернете книги, детские товары, билеты и турпоездки, товары для строительства и ремонта.

Не так давно было сложно представить, как можно покупать одежду в Интернете, но сегодня одежда уже на третьем месте среди приобретаемых в онлайн-магазинах товаров. Однако наибольшая конкуренция сейчас ощущается среди компьютерной, бытовой техники и электроники, косметических и гигиенических товаров.

Наиболее перспективными нишами являются либо абсолютно пустующие, либо те, в чем направлении работает незначительное число интернет-магазинов. Анализируя рынок, можно предположить, что наиболее популярным сейчас становится заказ еды через Интернет.

Простота создания, минимальные расходы, легкость ведения бизнеса, высокий рост популярности среди покупателей делают интернет-магазины неотъемлемой частью развития современного бизнеса. Онлайн-торговля имеет огромное будущее и является наиболее перспективным направлением среди прочих видов продаж.

КАК СОХРАНИТЬ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН В КРИЗИС?

Нынешний экономический кризис ощущается во всех сферах: рушатся любые бизнес-стратегии,



NB

ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ПРОГНОЗАМ, К 2020 ГОДУ ПРИБЫЛЬ ОТ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ ДОЛЖНА ВЫРАСТИ ДО 2180 МЛРД РУБ., А ДОЛЯ ИНТЕРНЕТ-ПРОДАЖ В ОБЩЕМ ТОВАРООБОРОТЕ СТРАНЫ СОСТАВИТ 7%

ТОРГОВЛЯ И МАРКЕТИНГ

а перспективы развития рассыпаются на глазах. Однако как бы ни росли цены, люди всё равно вынуждены покупать огромный спектр различных товаров. Учитывая, что дешевле и удобнее делать это через Интернет, многим онлайн-магазинам кризис может сыграть на руку.

По опыту прошлого кризиса можно заметить, что даже при спаде экономики интернет-коммерция сохраняла тенденции роста. Причиной как раз послужило то, что аудитория обладает сложившимся представлением – в Интернете покупать дешевле. В то же время, спрос рос только на такие товары, как книги, продукты, одежда. Другая ситуация на рынке онлайн-торговли сложилась в области услуг. Это было связано с тем, что их потребителями являются, как правило, компании, а не физические лица. А компании в первую очередь стремятся сократить издержки, в то время как частные лица продолжают покупать.

Нынешний кризис смогут выдержать интернет-компании, отслеживающие эффективность своих бизнес-процессов и имеющие достаточный оборот, чтобы удержаться на рынке. Руководители крупных интернет-магазинов прогнозируют в ближайшем будущем закрытие или поглощение небольших компаний, закрытие нескольких крупных игроков, поэтому оптимистично смотрят на долгосрочную перспективу рынка, разрабатывая программу действий в кризис.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

По предварительным прогнозам, к 2020 году прибыль от интернет-магазинов должна вырасти до 2180 млрд руб., а доля интернет-продаж в общем товарообороте страны составит 7%. Сложившаяся экономическая ситуация не должна сильно повлиять на рынок онлайн-торговли, хотя может несколько сократить показатели роста. NB

РАДИУС

автомобильные
шины и диски

Автомобильные шины,
диски и аксессуары

Автозапчасти для
иномарок под заказ

Бесплатная доставка
по городу



г. Сургут, ул. Декабристов, 1А, К5
ТЕЛ. 333-616, 8 (922) 7 905-905



САМОЗАНЯТЫХ ГРАЖДАН ЗАПАТЕНТУЮТ

На расширенной коллегии Министерства финансов премьер-министр РФ Дмитрий Медведев объявил о планах ввести налоговый патент для самозанятых граждан в ближайшее время.

— В рамках антикризисного плана мы собираемся расширить возможности применения специальных налоговых режимов, ввести патент для самозанятых граждан и установить возможность уплаты ими налогов и страховых взносов по принципу одного окна, — заявил Медведев.

Депутат Госдумы Андрей Макаров сразу прокомментировал это заявление — дело будет непростым. Надо определиться, кто такие самозанятые: это те, у кого нет наемных сотрудников, или те, у кого нет нанимателей?

Однако Дмитрий Медведев возразил: «Мы, наконец, должны поставить точку в дискуссии о том, кто такие самозанятые. Тот критерий, о котором говорит депутат, восходит к классическому понятию самозанятого населения еще

советского периода, а то, чем руководствуется Минфин и другие структуры, — это модифицированные понимания».

NB

ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ,
САМОЗАНЯТОГО
НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ
НАСЧИТЫВАЕТСЯ ДО ТРЁХ
МИЛЛИОНОВ ЧЕЛОВЕК

ИСТОРИЯ ВОПРОСА

Предложение ввести особую систему выдачи патентов для самозанятых граждан изначально вынес уполномоченный при президенте РФ по защите прав предпринимателей Борис Титов еще в июне 2014 года.

Он акцентировал внимание на том, что российским законодательством не предусмотрен особый правовой статус «самозанятый гражданин». Люди вынуждены регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя — с соответствующей ответственностью всем своим имуществом, внесением социальных платежей, уплатой налогов.



В результате, по разным оценкам, самозанятого населения, которое остается «невидимым» для управления, стимулирования, статистического учета и фискальной нагрузки, в России насчитывается до 3 млн человек.

Директор Департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Минэкономразвития РФ Наталья Ларионова обрисовала ситуацию:

– В принятии решения по патентам нас подстегнуло резкое, на несколько сотен тысяч, сокращение числа ИП, произошедшее в 2013 году.

Главная причина такого «исчезновения» – конечно, непомерный рост социальных взносов. Новые меры призваны облегчить ведение легального бизнеса для самозанятых граждан. Скоро таксистам, мастерам-ремонтникам и швеям-надомницам не придется вставать на учет в качестве ИП. Равно как по истечении срока действия патента, если человек не намерен его продлять, ему не придется сниматься с учета ИП, чтобы перестать платить обязательные соцвзносы.

Оплату как патента, так и взносов, планируется передвинуть на окончание срока действия патента – то есть не будет больше необходимости оплачивать их авансом.

Предполагается, что детали патентной системы для самозанятых – стоимость патента, подпадающие под него виды деятельности – местные власти в каждом из субъектов Федерации определят самостоятельно. Минимальная ставка на сегодня составляет 6% от 100 тыс. руб. – это 6 тыс. руб. в год, или 500 руб. в месяц.

Также рассматриваются поправки в законы, направленные на предоставление налоговых льгот так называемым гринфилдам, то есть новым предприятиям промышленности в пределах общего объема осуществляемых ими капитальных затрат.

Итак, после принятия закона можно будет просто купить патент на свою деятельность вместо регистрации в качестве юрлица или индивидуального предпринимателя. Ответим на некоторые часто задаваемые вопросы.

ЧЕМ ПАТЕНТ ОТЛИЧАЕТСЯ

1. Патент для самозанятых граждан отличается тем, что его достаточно купить и смело заниматься малым бизнесом (без регистрации ИП или ООО).

2. Для самозанятых граждан будут доступны около 40 видов деятельности, которыми можно заниматься без наемных работников: мелкие бытовые услуги, монтажные работы, услуги репетиторства, ухода за детьми, перевод, услуги по перевозке пассажиров и грузов, выпечка хлеба и производство молока на продажу, рыболовство и рыболовство, розничная торговля на ярмарках и сельхозрынках.

КАК ПОЛУЧИТЬ ПАТЕНТ?

Согласно законопроекту, достаточно будет обратиться в свою налоговую инспекцию, чтобы:

1. Подать заявление.
2. Оплатить патент.



ЗАЧЕМ ВВОДИТСЯ ТАКАЯ СИСТЕМА?

Очевидно, это попытка государства вывести «из тени» предпринимателей, которые не хотят «связываться» с регистрацией ИП или имеют сезонную работу. Зачем вставать на учет как ИП ради трех-четырех месяцев в году?

Новая система позволит регистрироваться по упрощенной процедуре на срок, за который внесен соответствующий платеж, и без права заниматься иными видами деятельности кроме тех, которые уже оплачены.

Такая специальная регистрация необходима, чтобы избежать привлечения к уголовной и административной ответственности за ведение предпринимательской деятельности без государственной регистрации самозанятыми лицами.

ПРЕИМУЩЕСТВА САМОЗАНЯТОГО

Статус самозанятых граждан не предполагает никакой налоговой отчетности и контрольно-кассовой техники, самозанятые полностью освобождаются от контрольно-надзорных мероприятий.

Для них устанавливается более мягкий, по сравнению с иными предпринимателями, режим административной ответственности: самозанятые рассматриваются как физические лица, им устанавливаются налоговые каникулы.

Преимуществами самозанятого гражданина благодаря новому закону о патентах будут фиксированная налоговая нагрузка и уплата всех налогов в режиме «одного окна». Но когда этот закон вступит в силу – неизвестно, хотя обозначено «ближайшее время».

КОГО СЧИТАЮТ САМОЗАНЯТЫМИ?

Под понятием «самозанятые граждане» подразумеваются индивидуальные предприниматели, адвокаты и нотариусы, а также главы фермерских хозяйств.

Существующее законодательство РФ предусматривает определенные особенности государственных процедур, пенсионных взносов и налогообложения для граждан этой категории.

NB

СКОРО ТАКСИСТАМ,
МАСТЕРАМ-
РЕМОНТНИКАМ И
ШВЕЯМ-НАДОМНИЦАМ
НЕ ПРИДЕТСЯ ВСТАВАТЬ
НА УЧЕТ В КАЧЕСТВЕ
ИП. РАВНО КАК ПО
ИСТЕЧЕНИИ СРОКА
ДЕЙСТВИЯ ПАТЕНТА,
ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК НЕ
НАМЕРЕН ЕГО ПРОДЛЯТЬ,
ЕМУ НЕ ПРИДЕТСЯ
СНИМАТЬСЯ С УЧЕТА
ИП, ЧТОБЫ ПЕРЕСТАТЬ
ПЛАТИТЬ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ
СОЦВЗНОСЫ



Единый государственный реестр обеспечивает государственную регистрацию предпринимателей, после чего данные отправляют в Пенсионный фонд РФ. Там в течение пяти дней данные вносятся в специальную базу для ведения учета взносов, выплат и других операций.

После регистрации в ПФР на имя самозанятого гражданина направляется уведомление об успешной регистрации с регистрационным номером базы данных регионального органа ПФР. Если регистрация не произошла, фонд уведомляет клиента о том, что помешало процедуре, и о возможных способах исправления ошибок.

Если самозанятый гражданин нанимает работников с целью практического выполнения заданий или услуг с заключением трудового договора, он должен зарегистрироваться в пенсионном фонде как работодатель.

Самозанятые граждане должны своевременно вносить платежи по страховому взносу в два главных учреждения: пенсионный фонд и фонд медицинского страхования.

Сумма платежа высчитывается по сумме стоимости страхового года. В расчете не учитывается факт работы предпринимателя за год, убытки или доходы тоже не считаются.

ГЛАДКО БЫЛО НА БУМАГЕ

Эффективность новых мер будет зависеть от того, какой единовременный платеж придется заплатить самозанятым за право вести законную деятельность.

Судя по всему, в него включают цену патента и страховые платежи. Страховые платежи во все фонды за год составляют 22 – 25 тыс. рублей (это для бизнесменов без работников). Цена тарифа может предположительно составить 6 – 12 тыс. рублей в год. Если ее не увеличат, единый платеж составит 28 – 37 тыс. рублей в год.

Эта сумма для самозанятого населения может оказаться слишком большой, случается, что такие предприниматели не платят налогов вовсе. А вот для компаний патент обойдется дешевле, чем содержание сотрудника в штате, и это может создать почву для злоупотреблений. Не исключен и побочный эффект – снижение собираемости НДФЛ и взносов во внебюджетные фонды в связи с переводом штатных работников организаций на систему налогообложения в виде патента для самозанятых граждан и получение значительной экономии для предприятий на выплатах в государственные внебюджетные фонды.

Как пишет «Российская газета», вопросами законности применения патентов и стимулированием их приобретения самозанятыми лицами могут заняться региональные власти. Спикер Совета Федерации Валентина Матвиенко предложила передать на местный уровень доходы от налога по упрощенной системе налогообложения, три четверти прироста всех налогов на малый и средний бизнес и часть региональных неналоговых доходов. **NR**

Источники: www.government.ru, www.ip365.ru, www.audit-it.ru, www.rg.ru

Автосалон в Германии в этом году богат на новинки в премиум и люкс сегменте. Особенно в классе кроссоверов.

2015



BENTLEY BENTAYGA

Эту модель поклонники марки ждали вместе со всем миром. Первый внедорожник от Bentley, который заявлен как самый быстрый и самый дорогой внедорожник в мире. Предвестником был концепт Ехр 9 F, который дебютировал на Женевском Автосалоне в 2012 году. Публика была шокирована внешним видом концепта, а автожурналисты наперебой упражнялись в остроумии в сторону автора – Дирка ван Брекеля. Серийный образец нарисован новым главным дизайнером

марки – Люком Донкервольке, который утверждает, что никогда не видел концепт живьем, чтобы создать машину с нуля. Впрочем, несмотря на эти заявления, внешне серийный образец очень сильно напоминает концепт, особенно при взгляде $\frac{3}{4}$ сзади. Автомобиль построен на новой модульной платформе концерна MLB, на которой построен новый Audi Q7. Под капотом мощный шестилитровый W12 мощностью 608 л.с. при 6000 об/мин и 900 Нм, который передает тягу на

все четыре колеса через новый восьмиступенчатый автомат ZF.

С ним автомобиль разгоняется до 100 км/ч за 4.1 с, а максимальная скорость составляет 301 км/ч.

Кроме выдающихся технических данных Bentayga отличается роскошным оснащением: адаптивный круиз-контроль, инфракрасная камера ночного видения, самопарковщик, кожа тончайшей выделки, один из трех вариантов аудиосистем, старший из которых выдает 1950 Вт через 18 динамиков, и в виде



опции – золотые механические часы Breitling Mulliner Tourbillon, инкрустированные алмазами, с автоматическим подзаводом. Оттенок золота и цвет циферблата – по желанию владельца.

AUDI S4/S4 **AVANT**

Официальная премьера нового поколения семейства A4 из Ингольштадта состоялась в июне. На подмостках Франкфурта же появились спортивные модификации. Как водится, в двух кузовах: седан и универсал.

Под капотом новый мотор – тоже 3.0 литра и шесть цилиндров, но приводной компрессор уступил место турбонаддуву. Отдача возросла до 354 л.с. и 500 Нм, а динамические характеристики разгона до 100 км/ч улучшились на 0,3 с, до 4,7 с. Привод стабильно полный Quattro с центральным самоблоком в пропорции 40:60 в пользу задней оси в стандартном режиме. Роботизированный S-tronic уступил место более надежному 8-ступенчатому автомату Tiptronic.

JAGUAR **F-PACE**

Спустя год после премьеры концепта C-X17 британцы выпустили серийный экземпляр. Различия в кузове минимальны. В основе лежит платформа от другой новинки этого года – XE. Передняя подвеска на двойных поперечных рычагах, задняя – многорычажная. Основными двигателями станут двухлитровые четверки семейства Ingenium. К ним добавится трехлитровая версия V6 с механическим нагнетателем в 340 л.с. В качестве коробки передач – 8-ступенчатый ZF. Поговаривают и о версии SVR с 5-литровым V8. **NB**

СТРОИМ СООБЩА

Интервью Евгений Горбачев Фото Арсений Балашов

Город Сургут занял первое место в номинации «Развитие инфраструктуры в формате ГЧП» на всероссийском конкурсе «Лучшие муниципальные управленческие решения по формированию благоприятной инвестиционной среды», в рамках которого поступило 290 заявок от 205 муниципальных образований. 3 октября на Международном инвестиционном форуме «Сочи-2015» Администрации города вручена благодарность Министра экономического развития РФ.

В ближайшем будущем Сургут должен стать федеральной пилотной площадкой по апробации «МЧП-стандарта» и применению механизма муниципально-частного партнерства согласно Федеральному закону № 224-ФЗ от 13.07.2015. Кроме того, Сургут станет пилотной площадкой по внедрению Атласа муниципальных практик АСИ в статусе «городского округа, являющегося промышленным центром». Это будет реализовано с учетом инициированной городом практики по развитию МЧП, представленной 29.07.2015 на совещании по вопросам улучшения инвестиционного климата при Губернаторе ХМАО – Югры (Наталья Комарова) и Генеральном директоре Агентства стратегических инициатив (Андрей Никитин).

Каким же образом Сургут обеспечил такое форсированное развитие института партнерства власти и бизнеса и добился федеральной поддержки? Какие перспективы появляются у строительной отрасли и бизнеса? Специально для читателей NB эти вопросы прокомментировали ответственный за инвестиционную политику муниципального образования, заместитель главы Администрации города Сургута, председатель совета директоров ОАО «Югра-консалтинг» – Александр Шатунов, генеральный директор ОАО «Югра-консалтинг» Дмитрий Елисеев и заместитель генерального директора по инвестиционному проектированию ОАО «Югра-консалтинг» Степан Прокопович.



**Александр
Александрович
Шатунов**

заместитель главы
Администрации города Сургута

А. Шатунов: После утверждения соответствующих направлений деятельности на базе ОАО «Югра-консалтинг» и презентации проводимой работы в Москве, мы обратились с предложением сотрудничества в одну из наиболее компетентных структур по вопросам развития ГЧП – Ассоциацию «Центр развития государственно-частного партнерства». И уже 15 июля этого года из Москвы в адрес Главы города было направлено письмо о поддержке инициатив Сургута и предложении о формировании федеральной пилотной площадки МЧП-стандарта («создание, внедрение и практическая апробация муниципального ГЧП-стандарта»). Через 5 дней заявка к конкурсу Минэкономразвития РФ с документацией

и описанием передовой практики города была направлена в Ханты-Мансийск, после чего передана на экспертизу в Москву. В конце июля Сургут инициировал включение опыта с вовлечением ОАО «Югра-консалтинг» в Атлас муниципальных практик – на совещании по вопросам улучшения инвестиционного климата при Губернаторе ХМАО – Югры и Генеральном директоре Агентства стратегических инициатив.

Следующим шагом стало предложение и получение положительного заключения комиссии о включении проекта «МЧП-стандарт» в план мероприятий по реализации стратегии Сургута до 2030 года. Ключевым событием, как в истории вопроса, так и в процессе развития благоприятной инвестиционной среды в целом, стало утверждение распоряжения Администрации города № 1962 от 04.08.2015, благодаря которому создана особо значимая для Сургута структура – инвестиционный совет при Главе города. Включение в состав совета представителя ОАО «Югра-консалтинг» (как профильного «института развития» со 100-процентным пакетом акций у Администрации города Сургута) было принципиальным решением, которое позволило полностью обеспечить соответствие примененного подхода действующим муниципальным практикам и официальным федеральным рекомендациям. Затем необходимой и логичной мерой стало создание проекта стратегии развития ОАО до 2020 года с показателями эффективности деятельности на основе оценки состояния инвестиционной привлекательности и уровня развития МЧП Сургута. В сентябре стало известно о победе города в конкурсе



Министерства экономического развития РФ и приглашении Сургута на международный инвестиционный форум «Сочи-2015».

Что это значит для города? Статус пилотной площадки и конкретные практические действия, которые заложены в рамках плана реализации проекта, позволят обеспечить правовые основания для инвестиционной деятельности в новых законодательных реалиях, обеспечить инвесторов арсеналом гарантий и перечнем возможностей финансовой, организационной, кадровой и информационной поддержки, создать условия по сопровождению инвестиционных проектов «под ключ», увеличить уровень реализуемости

бизнес-идей, повысить уровень открытости и прозрачности инвестиционной деятельности, ускорить и упростить процедуру получения разрешения на строительство и подключения к инженерным сетям. Кроме того, проект оптимизирует нагрузку потенциальной административной работы, формирует эффективную модель межведомственного взаимодействия. Проект позволит не только обеспечить рост места города по показателям и в рейтингах социально-экономического развития, но и ощутимо повлияет на качество жизни самих сургутян, поскольку будет обеспечено строительство новых объектов социальной сферы и создание рабочих мест на производстве.

НВ: Хотелось бы пожелать дальнейшей реализации знакового проекта и, что важно, надолго сохранить поддержку этих необходимых Сургуту планов и решений Думой города, профильными структурами региона, «Центром развития ГЧП», Агентством стратегических инициатив и Министерством экономического развития РФ.

А. Шатунов: Благодарю вас, будем стараться и продолжим плодотворно работать.

НВ: Дмитрий Владимирович, прежде всего, хотелось бы поздравить ОАО «Югра-консалтинг» с юбилеем!



**Дмитрий Владимирович
Елисеев**

генеральный директор
ОАО «Югра-консалтинг»

Д. Елисеев: Большое спасибо, очень приятно. Да, 21 октября исполнилось 10 лет трудовому стажу нашего акционерного общества, с чем хочется поздравить коллектив, учредителя, наших действующих и будущих партнеров, заказчиков и клиентов, жителей Сургута!

В СЕНТЯБРЕ СТАЛО ИЗВЕСТНО О ПОБЕДЕ ГОРОДА В КОНКУРСЕ МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ И ПРИГЛАШЕНИИ СУРГУТА НА **МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ «СОЧИ-2015»**.



NB: Одним из последних достижений организации стала востребованная и признанная на федеральном уровне практика по «формированию благоприятной инвестиционной среды» и «поддержке развития МЧП». Как эта победа Сургута в конкурсе Минэкономразвития РФ повлияет на деятельность компании?

Д. Елисеев: Мы постарались обеспечить соответствие требований и возможностей нового законодательства, перспективных и нужных городу направлений улучшения инвестиционного климата, функций и обязательств Сургута в рамках пилотных площадок стратегии развития ОАО, планам и проектам организации, уровню компетенций команды. Нас ожидает координация «пилотов», решение новых социально значимых задач, обеспечение выполнения дополнительной функциональной нагрузки, расширение ассортимента оказываемых услуг и выполняемых работ с выходом на новые рынки, увеличение партнерской сети и, в конечном итоге, повышение уровня социально-экономического развития города и качества жизни сургутян.



Степан Юрьевич Прокопович

заместитель генерального
директора по инвестиционному
проектированию
ОАО «Югра-консалтинг»

NB: Степан Юрьевич, на ваш взгляд, как череда этих положительных событий определит в дальнейшем состояние инвестиционной деятельности в ОАО «Югра-консалтинг» и Сургуте в целом?

С. Прокопович: Прежде всего, хотелось бы отметить: подготовленные в рамках конкурса Минэкономразвития РФ материалы – не просто документы или «формальная бумага», это живая практика, конкретные меры и современный подход, работа, которая обеспечила результат и открыла возможности. Разработан ряд предложений и методик для формирования и утверждения МЧП-стандарта. Даже на первом этапе к рассмотрению для поддержки в форме МЧП в адрес ОАО поступили инвестиционные проекты по девяти объектам в отраслях транспорта, туризма, образования и иных. После предварительного анализа были приняты предложения по реализации

трех МЧП-проектов по семи объектам на общую сумму 3,2 млрд рублей. На текущий момент организация обеспечивает сопровождение, рассматривает возможность или уже оказывает активное содействие реализации десяти основных инвестиционных проектов разного уровня, общая капиталоемкость которых, по предварительным данным, достигает 13,562 млрд рублей. Компанией запланировано содействие улучшению городских плановых значений показателя скорости получения разрешения на строительство на 70% и подключения к сетям – на 50%. Разработаны проекты трех инновационных программ консалтинга для диверсификации экономики Сургута и обширного внедрения IT-технологий. Ведется работа над формированием крупнейшего инвестиционного портала, который должен соответствовать всем ключевым требованиям и рекомендациям, создавая максимально открытую и комфортную среду для привлечения инвестиций в город. Акционерным обществом определено более двадцати стратегических и тактических показателей эффективности деятельности, как косвенно, так и напрямую обеспечивающих достижение плановых значений показателей утвержденной стратегии Сургута до 2030 года, муниципальных и региональных программ.

NB: Такое значительное улучшение инвестиционного климата и применение механизма МЧП должно предоставить городу очень широкие перспективы развития строительной отрасли. Благодарим вас за интервью, желаем успехов и новых побед ОАО «Югра-консалтинг», Администрации города и Сургуту в целом. **NB**

13 562 000 000 РУБЛЕЙ

– общая оценочная капиталоемкость десяти основных инвестиционных проектов разного уровня, по которым уже оказывается содействие или планируется дальнейшая поддержка со стороны ОАО «Югра-консалтинг».

СУРГУТСКАЯ ФИЛАРМОНИЯ ПРИГЛАШАЕТ



Н О Я Б Р Ъ

1

17:00

Премьера концертной программы
«Белый сад»

Солстка – лауреат международных конкурсов
Венера Батыршина (колоратурное сопрано)

6

19:00

Концертная программа
«Классика на бис»

Камерный оркестр русских народных инструментов «Былина»

7

18:00

Премьера музыкально-поэтической программы
Ирины Васильковской
«Ностальгия по ушедшему лету»

8

18:00

Премьера концертной программы
«МОЦАРТ-ГАЛА»

Хоровая капелла «Светилен»
Симфонический оркестр Сургутской филармонии

17

19:00

Концертная программа
«ЧАЙКОВСКИЙ-ГАЛА»

Лауреаты международных конкурсов
Карэн Шахгадян (скрипка, Москва),
Екатерина Леденёва (фортепиано, Москва),
Ведущий – музыковед Артём Варгафтик (Москва)

19

19:00

Концертная программа
«Голливуд»

Концертный оркестр духовых инструментов
«Сургут Экспресс-бэнд»

29

13:00

Премьера концертной программы для детей
«Красавица бала»

Концертный оркестр духовых инструментов
«Сургут Экспресс-бэнд»

ОНЛАЙН-БРОНИРОВАНИЕ И ПОКУПКА БИЛЕТОВ

www.sfil.ru

Легко. Быстро. В любое время.

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

Д Е К А Б Р Ъ

1

19:00

Концертная программа

«Мой голос для тебя»

Солстка – заслуженная артистка России
Марина ШUTOVA (меццо-сопрано, Москва)

5

18:00

Концертная программа

«И жизнь, и слёзы, и любовь»

Солстки: лауреаты международных конкурсов
Елена Фрейман, Лёна Загребская

6

13:00

Премьера программы для детей

«Что такое хорошо, что такое плохо»

Солстка – лауреат международных конкурсов
Венера Батыршина (колоратурное сопрано)

6

17:00

Премьера концертной программы
«Шедевры немецкой классики»

Симфонический оркестр Сургутской филармонии

13

16:00

Музыкальный спектакль для детей

«5 минут до Нового года»

Ансамбль русских народных инструментов «Ларец»

15

19:00

Премьера концертной программы

«Рождественский экспромт»

Хоровая капелла «Светилен»

18

19:00

Премьера концертной программы

«Разговор со счастьем»

Камерный оркестр русских народных инструментов «Былина»

19

18:00

Премьера концертной программы

«Брызги шампанского»

Симфонический оркестр Сургутской филармонии

20

17:00

Концертная программа

«Говорят, под Новый год...»

Концертный оркестр духовых инструментов
«Сургут Экспресс-бэнд»

КЛЮЧ К УСПЕХУ



Евгений Горбачев,
Дмитрий Пахоруков



Арсений Балашов

Ринат Айсин известен большинству горожан в качестве депутата Думы Сургута, представляющего интересы жителей микрорайонов ПИКС и ЖД. Однако немногие знают, что он является инициатором и главным двигателем строительства жилого комплекса «Новые ключи» в 45 мкр. Западного жилого района города.



РИНАТ АЙСИН

генеральный директор компании
«Новые Бизнес-технологии» –
застройщик ЖК «Новые ключи»

В интервью журналу National Business Ринат рассказал, что на столь масштабный проект его вдохновило желание получить качественно новый опыт и возможность преобразить городскую среду благодаря комплексному подходу к возведению целого микрорайона.

Тем временем, по единодушной оценке специалистов, наличие необходимой для комфортной жизни инфраструктуры, широкого спектра общественных пространств и близость к природе позволяют говорить о ЖК «Новые ключи», как о жилье XXI века.

НВ: Как новый комплекс вписывается в проект застройки города и микрорайона в частности?

Ринат Айсин: Жилой комплекс «Новые ключи» возводится в 45

микрорайоне Сургута. «Новые ключи» – это пять 25-этажных домов, общая площадь возводимого жилья 60 тыс. кв. м. Комплексный план застройки микрорайона включает помимо жилых домов сопутствующую инфраструктуру: детский сад и начальная школа в шаговой доступности, паркинг, спортивные сооружения. На первой линии жилого комплекса разместятся магазины и организации, предоставляющие услуги населению. И самая главная фишка – примыкающий к жилому комплексу парк площадью 9 гектаров. При проектировании комплексной застройки 45 микрорайона и ЖК «Новые ключи» мы руководствовались тремя важными для горожанина критериями: здоровье, безопасность, комфорт.

Сопутствующая жилому массиву инфраструктура займёт территорию всего микрорайона. Все объекты застройки 45 микрорайона предназначены для покупателей квартир в ЖК «Новые ключи». Пешеходная зона, паркинг, парк для прогулок и активного отдыха. Не выходя из жилого комплекса, жители смогут получить консультацию медработников первичного звена, комплексные медицинские услуги. Создаётся комфортная среда в самом микрорайоне. Подобный подход в Сургуте используется впервые. Уверен, что ЖК «Новые ключи» органично впишется в городскую застройку и прилегающий лесной массив.

НВ: Кто выступил инициатором этого строительства?

Ринат Айсин: Можно сказать, что его инициировали жители Сургута. Началу строительства предшествовал анализ ситуации на строительном рынке. Мы изучили спрос горожан на жильё и пришли к выводу, что в Сургуте возводится слишком много квартир эконом-класса и практически отсутствуют предложения квартир класса «комфорт». Современные новостройки Сургута сейчас больше напоминают муравейники. Соблюдены градостроительные нормы и правила по наличию минимума социальных объектов. Застройщик насколько возможно распродал или сдал в аренду коммерческие площади. Нужно идти дальше: создавать в микрорайонах общественные пространства, условия для организации досуга, занятий спортом и активного отдыха ещё на этапе планирования застройки городских территорий. Если хотите, это социальная ответственность застройщика перед городом и его жителями.

НВ: По каким критериям выбирался проект сооружаемых зданий?

Ринат Айсин: Главные критерии – это комфорт и доступность жилья. Мы провели консультации с «Ипотечным агентством Югры» и вывели формулу, по которой семья из двух-трех человек, работающих в бюджетной сфере, смогла бы позволить себе приобрести жильё и выплачивать ипотечный кредит. Исходя из этих расчётов, мы

спроектировали дома. Первый дом мы строим в рамках программы «Строительство арендного жилья в ХМАО-Югре» для «Ипотечного агентства Югры». В базовом проекте в каждом доме предполагается строительство 250 квартир. Дома монолитные, в каждом по три скоростных, практически бесшумных лифта компании «Отис». Внешняя сторона домов будет облицована кирпичом. Применение керамогранита показало его нестойкость – он обрушается с верхних этажей. Металлокассеты от сильного ветра завывают. Всем известный и проверенный кирпич не вызывает никаких нареканий. Мы сознательно пошли на удорожание проекта, используя его в облицовке. Внутренние перегородки тоже сделаны из кирпича, что усиливает звукоизоляцию квартир. Относительно проекта внутренней планировки: мы провели маркетинговое исследование, определили наиболее привлекательные для покупателей планировки. Площадь квартир варьируется от 30 до 60 кв. м, так как на рынке они пользуются наибольшим спросом. Мы предлагаем квартиры-студии, однокомнатные и двухкомнатные квартиры – всего 5 вариантов. Трёх-, четырёхкомнатных квартир в базовом проекте нет. Но если находится покупатель, мы можем спроектировать и такую квартиру.

НВ: Кто привлечен в качестве генерального подрядчика?

Ринат Айсин: Генеральный подрядчик строительства жилого комплекса «Новые ключи» – турецкая компания «Эрель Газстрой». Мы очень ответственно подошли к выбору строительной компании. Качество работы турецких специалистов подтверждено на деле. Мегастройки «Ледовый дворец» и ТРЦ «Сургут Сити Молл» их рук дело. Объективно, организация работ и, как следствие, качество построенных объектов у «Эрель Газстрой» реализовано на высоком уровне. В настоящее время компания завершает строительство жилого дома в п. Федоровский и возводит культурно-развлекательный центр для Лукойла в Когалыме.

**ЖИЛОЙ
КОМПЛЕКС
«НОВЫЕ КЛЮЧИ»
ВОЗВОДИТСЯ
В 45 МИКРОРАЙОНЕ
СУРГУТА. «НОВЫЕ
КЛЮЧИ» – ЭТО ПЯТЬ
25-ЭТАЖНЫХ ДОМОВ,
ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ
ВОЗВОДИМОГО
ЖИЛЬЯ**

60 ТЫС. КВ. М.

NB: Каким образом предполагается реализация сдаваемого жилья?

Ринат Айсин: Первый дом мы сдаём под ключ «Ипотечному агентству Югры», с чистовой отделкой, мебелью и т.д. По второму дому существует план реализации возводимого жилья, который мы на текущий момент выдерживаем. До сдачи дома в эксплуатацию – одна стратегия: привлечение средств дольщиков, работа с банками по оформлению ипотечных кредитов для желающих купить квартиры. После сдачи дома жильё будет стоить дороже, и стратегия изменится. Маркетинговый план построен таким образом, чтобы люди, купившие жильё в 2014 году, в 2017 году – на момент сдачи его – уже имели инвестиционный доход. Это политика продаж и маркетинга.

NB: Какой перечень объектов общественного пользования предусматривает проект?

Ринат Айсин: Вопрос относительно мест общественного пользования в настоящее время на стадии проработки. Мы проводили опрос среди будущих жильцов, какие объекты они хотели бы иметь на прилегающей к жилому комплексу территории. Многие высказывались за наличие аптек, магазинов, детских клубов, детсадов, парикмахерских. И чтобы всё это было в шаговой доступности. Если появятся новые пожелания, мы готовы их реализовать. Основными жильцами будут молодые люди с активной жизненной позицией, воспитывающие детей, которые хотят проводить своё свободное время на свежем воздухе. Поэтому такое большое внимание уделяется как дворовой территории, так и территории парка, непосредственно прилегающего к «Новым ключам». Кроме того, мы планируем реализовать так называемую программу «Семейный доктор», т.е. медпункт, в котором будут вести приём врачи общей практики. Уже достигнута договорённость по внедрению этой программы. Ключевые объекты – детский сад и начальная школа с группами продлённого дня. В дополнение к этому система видеонаблюдения, которая позволит родителям контролировать

перемещение своего ребёнка по территории жилого комплекса. Видеть, как ребёнок идёт в школу.

NB: Есть ли какие-либо нетипичные для Сургута формы организационного или экономического сотрудничества в рамках этого строительства?

Ринат Айсин: В настоящее время мы возводим два дома, учитывая экономическую ситуацию и конъюнктуру рынка. Наш проект отличается тем, что первый дом, как я уже говорил, мы строим по заказу «Ипотечного агентства Югры», за счёт средств окружного бюджета. По второму дому мы заключили договор на гарантированный сбыт. В случае изменения экономической ситуации в стране или ухудшения положения застройщика, Правительство округа выкупит все квартиры по фиксированной цене, чтобы обеспечить права дольщиков-покупателей квартир в ЖК «Новые ключи».

NB: Есть ли уникальные особенности в проекте?

Ринат Айсин: Самая уникальная особенность – это городской парк в шаговой доступности. В настоящее время мы привели его в порядок, очистили от мусора, подготовили дизайн-проект и согласовали его с Администрацией города. В парке будут проложены дорожки, предполагается размещение объектов проката спортивного инвентаря, точки общепита, игровые зоны, при максимальном сохранении зелёных насаждений. К марту 2016 года мы планируем обустроить главную аллею парка и осветить её.

NB: Каковы этапы завершения объекта и сроки его окончательной сдачи? Как будет выглядеть микрорайон в итоге?

Ринат Айсин: У нас две очереди строительства. В 2016 году сдадим первые два дома. Затем – многоквартирной второй очереди. К их строительству мы планируем приступить в ближайшее время. Чтобы увидеть, как будет выглядеть микрорайон, заходите на сайт ЖК «Новые ключи» newkeys.ru и следите за ходом строительства на страницах в соцсетях ВКонтакте, Одноклассники, Facebook, Instagram. **NB**



NB

Мы очень ответственно подошли к выбору строительной компании. Качество работы турецких специалистов подтверждено на деле. Мегастройки «Ледовый дворец» и ТРЦ «Сургут Сити Молл» их рук дело.



ЦЕНА ВОПРОСА? ВОПРОС ЦЕНЫ!



Норматив стоимости квадратного метра жилья, согласно приказу Минстроя, в 2015 году

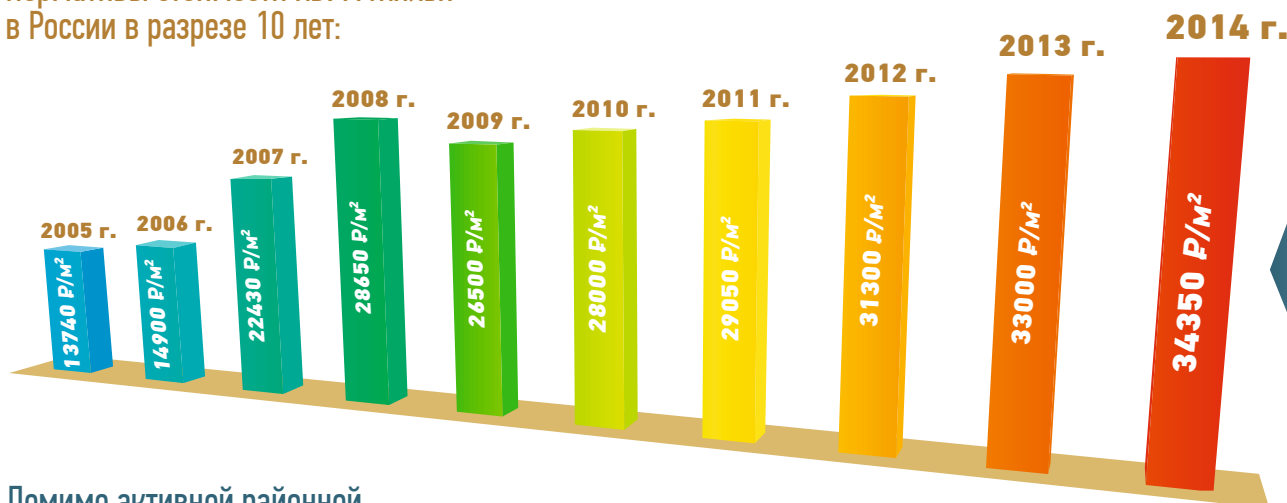
35915 Р/м²

Средняя рыночная стоимость м² общей площади жилого помещения в ХМАО на I квартал 2015 года

41046 Р/м²

Общепринятым мерилom стоимости квартиры в новостройке считается цена квадратного метра. Составляющих, которые и определяют стоимость «квадрата» довольно много и универсальной схемы определения цены быть не может. Хотя бы потому, что один застройщик ведет строительные работы полностью за свой счет, а другой – за счет одного или более кредитов.

Нормативы стоимости кв. м жилья в России в разрезе 10 лет:



Помимо активной районной точечной застройки на период с 2013 по 2018 гг., было введено и планируется введение в эксплуатацию

2013

ЖК «Северная Венеция»
3 кв. в 2013 г.



ЖК «Александрия»
4 кв. в 2013 г. – 2 кв. 2014 г.



2014

ЖК «Саймовский»
2 кв. 2014 г.



2015

ЖК «Европейский»
4 кв. 2015 г.



ЖК «Возрождение»
4 кв. 2015 г.





Тем временем, **посылы к валютным колебаниям не имеют под собой аргументированного фундамента**, потому как изменения курса валют не могут влиять на стоимость цемента, бетона, песка, щебня или стекла. **В себестоимости этих основных строительных материалов валютной составляющей нет!** Объективно, к середине текущего года себестоимость квадратного метра, в целом по стране, могла увеличиться **до 10-12 %**.

Пока строится дом, стройматериалы могут вырасти в цене на **15%** увеличивая себестоимость кв.м в течение года на **8-10%**

строительно-монтажные работы

благоустройство – 5%

проведение проектно-изыскательских работ

услуги техники – 5%

приобретение участка земли под будущую застройку

содержание застройщика – 8%

инженерные сети

50%

1%

10%

21%



28-30 тыс. Р/м²

средняя стоимость строительных работ одного условного кв.м под черновую отделку



1 тыс. Р/м²

прибавляют к стоимости проектирование, экспертиза и согласование проекта



3-4 тыс. Р/м²

аренда земли под строительство



5-15 тыс. Р/м²

внешние инженерные коммуникации (электрика, теплоснабжение, водоснабжение, канализация)

2016

2018

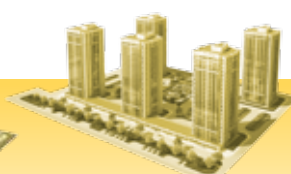
ЖК «4 Сезона»
(Новая Александрия)
4 кв. 2015 г.



ЖК «Жемчужина Югры»
2 кв. 2016 г.



ЖК «Новые Ключи»
2 кв. 2016 г.



40-этажный небоскреб
4 кв. 2016 г.



ЖК «Лунный»
4 кв. 2018 г.



NB ДОСЬЕ

**Эля
Тимонина**

Архитектор сургутского
дизайн-бюро G-Interior

Родной город: Бендеры,
в Приднестровской
Молдавской Республике.

Закончила Одесскую
государственную академию
строительства и архитектуры
по специальности
«Архитектура зданий и
сооружений» в 2010 году.

Начиная с 3 курса обучения
работала в различных
архитектурных и строительных
компаниях Одессы, вела
самостоятельную практику
как дизайнер интерьеров и
архитектор вплоть до переезда
в Сургут в 2014 году.

Выбор профессии архитектора
вдохновил исторический
роман о Микеланджело «Муки
и радости», написанный
Ирвингом Стоуном.

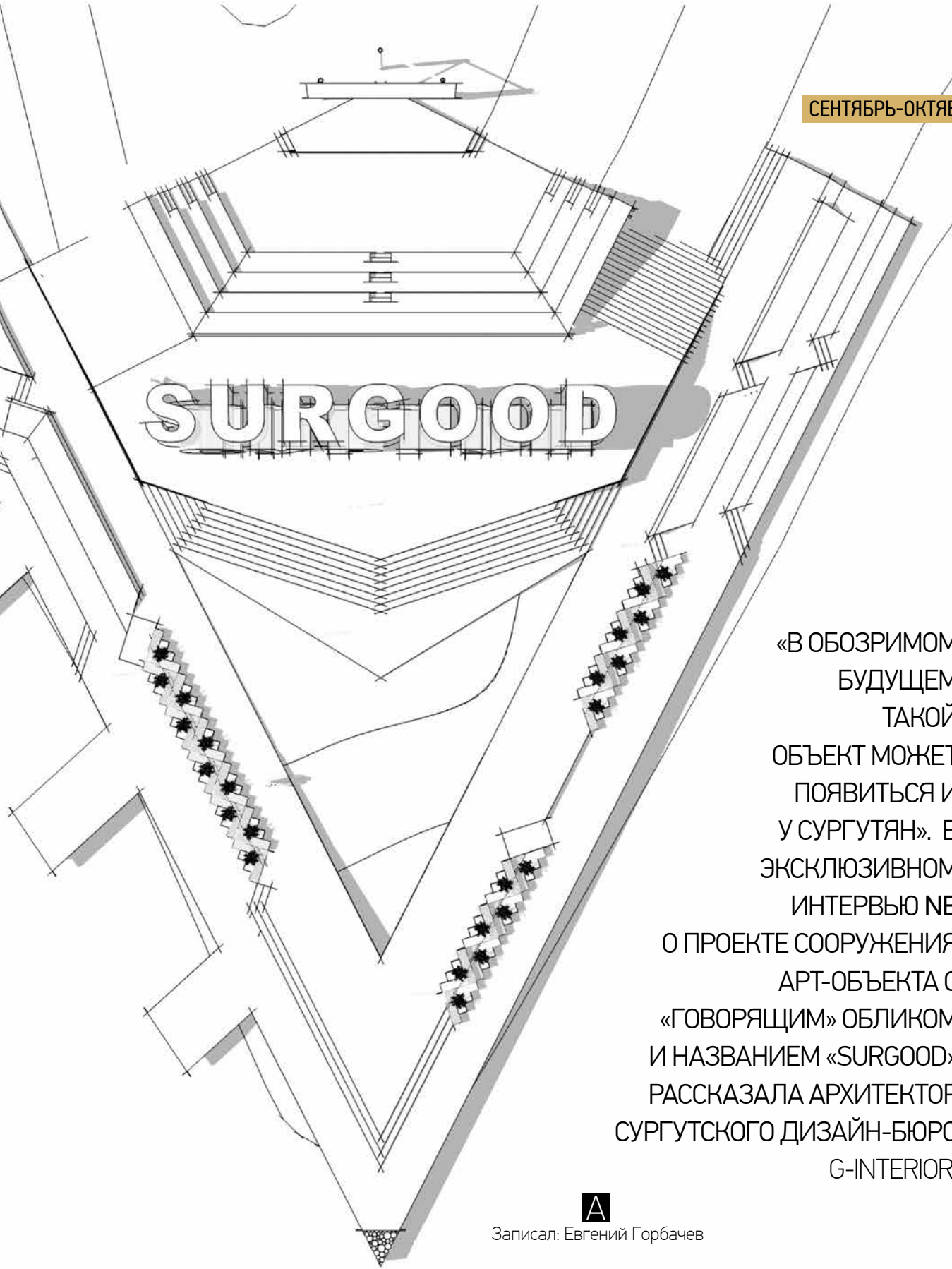
«Хотя Микеланджело пришел
к архитектуре уже в конце
своей жизни, через живопись
и скульптуру, я решила пойти
от обратного. Восхищаюсь
такими мэтрами современной
архитектуры, как Заха Хадид и
Франк Гери. Эти люди изменили
традиционное представление
об архитектуре в мире».

Из последних реализованных
проектов могу отметить здание
ресторана террасного типа в
Одессе. Здание отличается
выразительным образом,
напоминающим морскую яхту,
оно построено в сложных
условиях одесских склонов.



ВСЕ БУДЕТ СУРGOOD

Непреходящим трендом современного градостроения является насыщение городской среды уличными объектами, готовыми взаимодействовать как с горожанами, так и с окружающим миром. Характерным примером подобных сооружений в мировой практике являются благоустроенные набережные или городские скверы.



SURGOOD

«В ОБОЗРИМОМ
БУДУЩЕМ
ТАКОЙ
ОБЪЕКТ МОЖЕТ
ПОЯВИТЬСЯ И
У СУРГУТЯН». В
ЭКСКЛЮЗИВНОМ
ИНТЕРВЬЮ **NB**
О ПРОЕКТЕ СООРУЖЕНИЯ
АРТ-ОБЪЕКТА С
«ГОВОРЯЩИМ» ОБЛИКОМ
И НАЗВАНИЕМ «SURGOOD»
РАССКАЗАЛА АРХИТЕКТОР
СУРГУТСКОГО ДИЗАЙН-БЮРО
G-INTERIOR.

A

Записал: Евгений Горбачев

Когда я пришла в студию, ребята уже были «заражены» идеей подарить городу арт-объект, состоящий из объемных букв, который создаст бы дополнительное место для встреч и отдыха молодежи. На тот момент общественности

уже были представлены первые эскизы данного объекта, город приветствовал эту инициативу молодежного совета, однако единодушно одобрения не было. Вопрос у сургутян был один: почему название города должно быть написано иностранными буквами?



Проект арт-объекта
в парке «За Саймой»

Такое написание слова «Сургут» было выбрано с прицелом на молодежную аудиторию. Известно, что подобная форма весьма распространена в молодежной городской среде и является некой игрой слов: «good» с английского – хорошо, «Surgood» – хороший Сургут. Идея показалась мне интересной, но она не охватывала другие группы горожан и немного выбивалась из общей тенденции импортозамещения в стране. И вот буквально сразу же родилась идея создать объемную композицию из вписанных друг в друга слов «Сургут» в двух вариантах – кириллицей и латиницей. Оставалось придумать, как сделать так, чтобы оба эти слова хорошо читались. Решение было найдено в расположении слов в разных проекциях: SURGOOD – фронтально, а СУРГУТ – горизонтально (при виде сверху).

Так родилась идея фасада пятого объекта, который виден с высоты птичьего полета, а при желании его можно будет увидеть и на снимках города со спутника, как в Google Maps. Первоначально предполагалось отлить буквы из бетона на Сургутском заводе железобетонных изделий и выкрасить слова в контрастные цвета таким образом, чтобы одно служило фоном для другого и наоборот. Как вариант, буквы можно выкрашивать в разнообразные цвета и орнаменты в зависимости от времени года или, например, по случаю праздников. Нам очень хотелось, чтобы объект был живым и вариативным.

В Администрации Сургута приветствовали новое решение арт-объекта и нашу инициативу в целом. Мы увидели поддержку со стороны муниципальных властей, они с радостью предоставляли нам необходимую документацию об участке предполагаемого места строительства. Со стороны комитета по природопользованию и экологии были даны рекомендации о том, чтобы мы рассмотрели применение облегченных конструкций для нашего арт-объекта, дабы избежать заезда тяжелой строительной техники на территорию парка «За Саймой» во время строительства. Также были озвучены предложения, чтобы слово «Сургут», написанное кириллицей и расположенное в горизонтальной проекции, было читаемо и с уровня земли, а возможно даже поменять эти два слова местами.

В дальнейшем проектировании мы постарались учесть все полученные рекомендации и продолжили работу над тем, чтобы объект был вписан в среду, мог привлекать разные группы населения, а также располагал к различным видам активности. Мы изучили современный зарубежный и отечественный опыт проектирования подобных объектов, вдохновились такими проектами, как благоустройство парка Горького и Крымской набережной в Москве, а также прогулочной набережной в латвийском городе Саулкрасты. Это курортный прибалтийский городок, природное окружение которого очень похоже на сургутское.

ЗИМОЙ БОЛЬШИНСТВО ФОРМ **ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**, ПРЕДУСМОТРЕННЫХ **В КОМПЛЕКСЕ**, КОНЕЧНО ЖЕ, БУДУТ **НЕДОСТУПНЫ**, НО **ОСТАНЕТСЯ** ЯКОРНЫЙ **АРТ-ОБЪЕКТ** В ВИДЕ БУКВ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ **СТАТЬ** НЕКОЙ **ВИЗИТНОЙ** КАРТОЧКОЙ **ГОРОДА**, ПРИВЛЕКАЮЩЕЙ ЖИТЕЛЕЙ И ГОСТЕЙ **СУРГУТА** И **В ХОЛОДНОЕ** ВРЕМЯ ГОДА.



г. Саулкрасты,
набережная в Латвии

Нам очень хотелось, чтобы объект отражал корни и культуру города и при этом был достаточно современным. Результатом проделанной работы стал фор-эскиз арт-объекта «Сургут-Surgoood» с благоустройством части береговой зоны парка «За Саймой». Место, выбранное для реализации данного объекта, в своем роде уникально. Оно является частью самого посещаемого сургутянами парка, с густорастущими таежными деревьями небывалой красоты и ручными белками и птицами, расположенного между двумя рукавами реки Сайма. При этом объект находится на свободном от высокой растительности мысу, образованном слиянием двух рукавов реки. Участок просматривается с площади Сургутского государственного университета, расположенного по другую сторону среднего рукава Саймы, со стороны набережной Ивана Кайдалова, вдоль левого рукава реки, а также со стороны автомобильной эстакады по ул. Мелик-Карамова. Мыс имеет форму острого угла, который и послужил отправной точкой при проектировании благоустройства этой территории. Мы вписали в этот мыс деревянные настилы, стилизованные в плане под элемент хантейского орнамента «большие уши». Центральной частью композиции образованной мини-набережной стали наши объемные буквы, стоящие на деревянном цоколе, часть которого является амфитеатром с небольшой сценой. Кроме этого, комплекс будет включать в себя прогулочные площадки, пирсы, деревянные солярии и скамейки, также стилизованные под хантейский орнамент, со встроенными в них клумбами.

Летний театр арт-объекта можно использовать для проведения локальных городских мероприятий, просмотра кино под открытым небом, проведения тематических концертов для молодежи и не только. Пирсы могут быть использованы как причалы для катamarанов и других видов водных развлечений. Проектом также предусмотрены стационарные наклонные деревянные солярии для принятия солнечных ванн. В комплексе предусмотрена система пандусов для организации доступной среды для родителей с детскими колясками и людей с ограниченной мобильностью. Предполагается установка точек Wi-Fi свободного доступа, а также архитектурная подсветка арт-объекта и террасы в целом.



Арт-объект на Крымской набережной в Москве

Несмотря на то, что в Сургуте малое количество теплых дней в году, и вопреки расхожему мнению о том, что данные виды досуга не актуальны для северных городов, мы считаем, что такой комплекс именно здесь будет востребован, как нигде. Жители города стараются по максимуму использовать то небольшое количество летних дней, которые дарит природа. Однако мест для комфортного летнего отдыха практически нет, и жители города приспосабливаются к тому, что есть: загорают на необорудованных берегах рек, вопреки запретам купаются в водохранилище ГРЭС. Этим летом, когда в Сургуте был небывалый паводок, и парк «За Саймой» наполовину был под водой, можно было наблюдать, как затопленные участки пешеходных дорожек превращались в настоящие водные аттракционы. По ним с восторгом хлюпали босиком дети и их родители, через них проезжали на велосипедах, зачерпывая в обувь воду. Я видела даже, как двое молодых ребят записывали на видео исполнение рэпа, стоя в это время по колено в воде, на фоне густых деревьев парка. А на оставшихся сухими участках дорожек люди умудрялись загорать в купальниках прямо на асфальтовом покрытии.

Конструкция данного комплекса представляет собой свайное поле, по которому будет идти каркас настила, амфитеатра и цоколя с буквами. В качестве основного строительного материала планируется использовать сибирскую лиственницу. Ее древесина одна из самых стойких к механическим повреж-

дениям, она не подвержена гниению, хорошо противостоит воздействию воды. Более того, благодаря особому составу смолы лиственница со временем набирает твердость. Буквы будут сделаны из облегченного каркаса по разработанным лекалам. Одно из слов мы планируем также отделать доской из лиственницы, а другое из перфорированных листов металла. В России есть заводы, которые на заказ могут делать перфорацию различными рисунками и орнаментами. Для защиты от вандалов планируется установка видеонаблюдения. Конструктивная особенность настилов такова, что доски заменяемы. При желании, конечно, можно повредить любой объект. Я на днях встречалась с одним из старых заказчиков, которому пару лет назад проектировала летнюю террасу при кафе. Там у нас были предусмотрены многоярусные металлические клумбы, в которые вставляются горшки с цветами. Заказчик знал, что эти клумбы будут подвергаться вандализму, но намеренно пошел на реализацию и упорно заменял украденные цветы новыми. В этом году на мой вопрос о клумбах он ответил: «Ты знаешь, люди привыкли к красоте». Цветы перестали воровать.

Что же получит город после реализации этого проекта? В нашем случае, это что-то среднее между инсталляцией и элементом брендинга, объект, цель которого – повышение узнаваемости и интереса к Сургуту, причем не только со стороны горожан, но и в целом для России и дальнего зарубежья. NB

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

www.ecolog-uman.ru

УСЛУГИ

ПНООЛР, ПДВ, НДС

Документы по паспортизации опасных отходов

Квартальные и годовые отчеты

Технический отчет
по обращению с отходами

Программа производственного
экологического контроля



НПЦ «ЮМАН» является членом Саморегулируемой организации Некоммерческое партнерство «Межрегиональная ассоциация по экологической безопасности» СРО НП «МАПЭБ»

г. Сургут, ул. Кукуевецкого, д. 10/2 ● (3462) 45-71-71 ● e-mail: uman@avize.ru

ДИЗАЙН ДЕЛО ДИЗАЙНЕРОВ

Арсений Балашов



Евгений Горбачев



С недавнего времени россияне стали всерьез интересоваться дизайнерской составляющей новостроек и бизнес-сооружений. Избитое понятие «евроремонт» теперь не является мерилom качества дизайна внутренней отделки помещений. Теперь мы ждем чудесных решений от дизайнера, при этом по старинке оценивая и воспринимая его труд.



СЕРГЕЙ ЗВЕРЬКОВ
Совладелец. Стратег.
Коренной сургутянин.
Сын талантливого строителя.
Любовь к дизайну и
строю с детства.



ЕКАТЕРИНА ТАРАЛЕНКО
Совладелец. Арт-директор.
Коренная сургутянка.
Отличное зарубежное дизайн-
образование, творческое
ядро компании, врожденное
чувство стиля и эстетики.



АНДРЕЙ ГУЛАК
Совладелец. Управляющий
партнер. Коренной сургутянин.
Четырежды отец. Высшее
техническое образование,
12 лет жесткой школы
Сургутнефтегаза, 38 лет
стремления к дизайну
и архитектуре.

Одним из лучших представителей этого бизнеса на рынке нашего региона является дизайн-бюро G-interior. Лидеры команды проектировщиков и архитекторов — Сергей Зверьков, Андрей Гулак и Екатерина Тараленко, специально для читателей National Business конкретизировали основные проблемы и раскрыли секреты взаимодействия дизайнера и заказчика через призму российских реалий.

НВ: Чем вы можете объяснить сформировавшийся сравнительно недавно интерес сургутян к профессиональным дизайн-проектам в области жилищного и общественного строительства, интерьера помещений различного назначения?

Сергей: Первое — это коммуникация с внешним миром. Международные авиаперелеты. Для города «на болоте» это очень важно. Четыре часа — и ты уже в Европе. Как говорит мой отец: «Сын, все познается в сравнении».

Второе — это доступный и быстрый интернет! Можно неделями серфить, не выходя из дома. Заряжаться, обогащаться, вдохновляться. Затем пойти и создать свою сказку вокруг своего гнезда.

А если говорить про заразительный пример визуального архитектурного дизайна в Сургуте, настоящий архитектурный памятник — ТРЦ «Вершина», творение ума и полет фантазии легендарного голландского архитектора Эрика ван Эгераата. По сложности исполнения равного этому шедевр архитектуры пока нет в нашем городе. То, что это творение сейчас полупустое, уже вопрос неэффективного управления.

В городах-миллионниках дизайн среды уже десятки лет является обязательным условием бизнеса или комфортной жизни. В Сургуте это только на стадии зарождения. Но у нас уже много примечательных частных случаев. «Кофеин» показал всем, что панорамное окно в кафе это важно и создал первую уютную и стильную веранду в центре города.

После отсыпки прибрежной линии Саймы у ресторана «Ботаника» есть реальная возможность стать заразительным примером и долгое время нести статус первооткрывателя дизайнерских веранд у воды.

Если говорить о застройщиках, то, на мой взгляд, компания «Брусника» с комплексом Novin покажут всему региону после ввода в эксплуатацию первой очереди комплекса, как и что нужно строить, если тонко работать с потребностью клиента. Это крайне важно на высококонкурентном рынке и в кризисное время, а вообще, отправной точкой может стать каждый! Живой пример тому госпожа Зиновьева, которая сама творит чудеса в части благоустройства своего фитнес-центра «5 звезд». Ну и, конечно же, моя мама, которая четыре года подряд побеждала в номинации «Лучший ландшафт загородного дома».

НВ: На ваш взгляд, что из себя представляет современное понятие непосвященных о дизайн-проектах зданий и интерьеров?

Екатерина: На самом деле, в дизайн-проектах нет никакой мистики — это инструкция к действию. В наше время проект интерьера это не роскошь, а, скорее, необходимость. Никто не хочет переплачивать за лишний рулон обоев или просчет в количестве плитки. Работа с дизайнером помогает сэкономить средства заказчика и при этом получить эстетически приятный интерьер. Интерьер, в котором учитываются эргономические нормы, стилистика и бюджет проекта.

НВ: Из чего складывается та самая стоимость работы дизайн-бюро, которая иногда кажется заказчику неоправданно высокой?

Сергей: Мы берем в расчет несколько показателей. Во-первых, количество квадратных метров. Чем больше квадратура, тем меньше цена, и наоборот. За маленькую квадратуру стараемся не браться, обычно кого-то рекомендуем из наших проверенных коллег. Часто заказчики на 50 кв.м хотят разместить то, о чем до этого мечтали на 80-ти квадратах. Коэффициент сложности выше, этапы те же.

Во-вторых, стилистика проекта, в котором работаем. Уровень погружения и детализация элементов в классике очень высокие, поэтому ценообразование существенно отличается от той же «Скандинавии» или лофта, где сложность детализации другая.



ЕЛЕНА РОДИОНОВА

Москва-Бангкок-Сургут.
Руководитель G branding.

Городу, как и любой компании, любому бизнесу, необходимо иметь свою визуальную уникальность, свою идею, свой характер. Это то, к чему мы, как жители, хотим быть причастны, чем мы бы хотели гордиться, взаимодействовать каждый день. Хочется любить и жить в том, что красиво, функционально и визуально продумано.

И, наконец, третий фактор: сроки, которые зачастую тоже влияют на цену. Например, у нас уже сформирована очередь на несколько месяцев вперед. Проекты линейные. Они четко имеют свои этапы. Мы всегда стараемся обозначить клиенту реальные сроки и максимально их придерживаться. Раньше мы не думали, что будем кому-то отказывать. Сейчас такие случаи участились. Ведь как бывает, приходят по рекомендации. Все нравится. Цены более чем устраивают. На вопрос о сроках отвечают: «Нужно было вчера!» Спрашивается, почему вы не пришли позавчера? Мы очень не любим дикую спешку и когда нас подгоняют. Мы сейчас работаем над качеством продукта, а не над количеством. Безусловно, в рамках оговоренных сроков.

Что происходит, когда вы приходите к профессиональному парикмахеру или к стоматологу и говорите: «Нужно сейчас»? Он открывает запись и отвечает, когда сможет вас принять. Это абсолютно нормально. То же самое с архитектурой и дизайном интерьера. Высокие профессионалы в ожидании клиента не сидят.

Кстати, для понимания, в Москве сейчас стоимость комплексного дизайн проекта, куда входят пять ключевых блоков – от 60 до 100\$ за кв.м. У нас с уровнем столичного продукта цена варьируется всего от 30 до 50\$ за кв.м. Осознаем, что с нашим уровнем погружения мы

демпингуем, поэтому в 2016 году планируем повысить цены.

NB: Каковы основные этапы разработки «правильного» дизайн-проекта?

Андрей: Во-первых, важно понимать, что есть «правильный» дизайн-проект. Ведь многие считают, что работа дизайнера – это придумать нечто эдакое, витиеватое и неоднозначное. Именно поэтому мы сейчас видим во многих квартирах и домах, построенных в 90-2000-х такие типичные элементы, как стены диких цветов, многоуровневые потолки или проёмы в стенах неправильной формы. Некомпетентные дизайнеры и сейчас этим грешат, а действительно важные моменты упускают.

Главная задача дизайнера – грамотное распределение всего вашего жилого пространства, исходя из ваших запросов, состава семьи, привычек, мечтаний, соблюдая при этом законы эргономики. А затем, при помощи эстетических решений, врожденного вкуса, навыков, полученных в процессе учёбы, преобразовать квартиру посредством приятных, качественных материалов.

В общем, этапы работы над правильным проектом идут в таком порядке:

- зонирование пространства;
- концепция, планировка;
- визуализация с параллельным подбором материалов, мебели, оборудования, света;
- подробнейшая рабочая документация (основной документ для строителей);
- окончательная смета на указанные в проекте отделочные материалы, мебель, свет и прочее. Местонахождение товарных групп и наличие наших дисконтов.

NB: Можете перечислить некий список самых распространенных заблуждений во круг работы дизайнеров?

Андрей: Самое большое и распространённое заблуждение – иллюзия а-ля «квартирный вопрос». На самом деле, невозможно сделать хороший проект в стиле «вот вам ключи, я хочу приехать через полгода в готовую квартиру». Процесс проектирования – это, если позволите, обоюдонасыщенный процесс. Хороший результат возможен только тогда, когда заказчик заинтересован не менее дизайнера в качественном результате и помогает дизайнеру в течение всего периода работы над проектом.

История создания своего жилья, жилья для своей семьи – это ответственный и одновременно увлекательный путь. И хороший дизайнер способен провести вас «через тернии», через метания и превратить пугающий многих квест под названием «ремонт» в увлекательное путешествие в направлении гармоничного жилища.





У НАС
В РОССИИ МНОГИЕ
СЧИТАЮТ, ЧТО
РАБОТА ДИЗАЙНЕРА
– ЭТО ПРИДУМАТЬ
НЕЧТО ЭДАКОЕ,
ВИТИЕВАТОЕ И
НЕОДНОЗНАЧНОЕ.

Второе важное заблуждение, которое мы хотим развеять, это иллюзия того, что услуги дизайнера – это дорого. А вот и нет! Во-первых, стоимость услуг дизайнера добавит около 1-2% ко всем тратам, которые вы несёте, покупая и обустраивая квартиру. А вот сколько проблем, в свою очередь, с вас снимают дизайнеры – просто не перечесть.

Хорошие дизайнеры имеют очень широкие познания рынка материалов и околоремонтных услуг, что позволяет экономить, порой причем значительно. При этом вы получите дизайнерский интерьер за меньшие деньги, чем если бы вы занялись всем процессом сами.

НВ: Расскажите о нюансах, с которыми сталкивается архитектор и дизайнер при разработке дизайн-проекта сооружения и интерьера, что называется, «под ключ».

Екатерина: В беговом спорте есть такие понятия, как спринтер и стайер. Так вот работа над проектом «под ключ» — это как бег на длинную дистанцию. Она может затянуться от трех месяцев до полутора лет. Все зависит от проекта и от его финансирования. Все это время дизайнер или архитектор работает с одним заказчиком, и нужно запастись терпением и не потерять творческий запал. Невозможно провести проект, не вступая в споры с заказчиком. Это часть нашей работы – отстаивать концепцию.

НВ: Какие ультрасовременные тенденции в дизайне интерьеров и сооружений вам кажутся приемлемыми в Сургуте, и как часто удается убедить в актуальности тренда довольно консервативных заказчиков – сургутян?

Екатерина: На самом деле, консервативность сургутян обусловлена лишь скудностью выбора отделочных материалов на рынке...

Сергей: Если речь идет о B2B, то раньше убеждать было крайне сложно. Не видели особого смысла вкладываться в свою визуальную составляющую. Сейчас рынок резко поменялся. Дикая конкуренция делает свое дело. Многие бизнесы сами к нам приходят, протягивая фотографии своих конкурентов со словами «Смотрите, как у них! Но мы хотим круче, поэтому мы у вас!».

НВ: Какое направление в сфере дизайна зданий и интерьеров сегодня наиболее востребовано?

Екатерина: Наиболее востребован современный городской стиль. Он удобный, теплый по цветовой гамме, что немаловажно для наших широт, светлый, с обилием фактур и ярких акцентов. Наиболее часто интерьеры в подобном стиле заказывают молодые семьи. Также трендом в этом году стало дерево в интерьере в поддержку стремления к экоматериалам.

Сергей: Если говорить о фасадах, то стараются по максимуму «закатать» стекла. Даже если окно не панорамное и внутри, за ним идет блок. Пример такого дизайна – здание Газпрома. Смотрится отлично, «типа, стеклянный». Сейчас набирают популярность канадские системы навесных фасадов. Хорошее решение. Мне бы очень хотелось поработать с европейским клинкерным кирпичом, но слишком «золотые» фасады в итоге выходят с его логистикой.

NB: Есть ли такие проекты квартир или сферы назначения объектов, перед которыми бессильны даже самые опытные дизайнеры и архитекторы? В Сургуте?

Сергей: Пока не встречали. Из любого сарая, склада либо советского завода можно сделать конфетку с крутой концепцией! Шикарные примеры тому заброшенные заводы, из которых дизайнеры и архитекторы создали культовые пространства со славой на всю Россию: Artplay, Флакон, Винзавод и т.д.

Так что если у вас на балансе висит совдеповский заводик, на который и посмотреть страшно, то срочно звоните нам! Это наша стихия. Мы любим безумные задачи!

NB: Как, по-вашему, необходимо ли учитывать влияние климатического пояса, в котором находится Сургут, при разработке дизайн-проектов? Используете ли вы в своей работе принципы и стандарты энергосбережения и «экологической чистоты» помещений?

Андрей: Если говорить об экологичном проектировании, то это то, от чего загораются наши глаза. Ведь мы пытаемся менять мир к лучшему синергией дизайна, технологий и природы. Кстати, это слова из нашей миссии.

Вопросы энергосбережения нам близки, вопросы нетрадиционных, возобновляемых источников энергии нас будоражат, вопросы сочетания дизайна и умных технологий не оставляют нас равнодушными. Да, это очень круто и это то, что нужно всем в недалёком будущем. И да, это то, что сейчас совершенно не востребовано. Делаем некоторые шаги по этому пути, и без помощи властей здесь трудно что-то сдвинуть, своего «веса» пока не хватает. Но всё у нас впереди!

NB: Вы готовы разработать проект домов и интерьеров «будущего», таких как, например, финский экоквартал «Eco Vikki»?

Андрей: Честно скажем, возможность взяться за такие большие проекты заставляет приятно волноваться. Потому что и очень хочется, и очень ответственно. Но мы видим свой путь как постепенное поступательное развитие. Мы идём от малого к большому, зарабатывая очки и опыт так, как это и должно быть, эволюционным путём.



САМОЕ БОЛЬШОЕ И РАСПРОСТРАНЁННОЕ ЗАБЛУЖДЕНИЕ – ИЛЛЮЗИЯ А-ЛЯ «КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС». НА САМОМ ДЕЛЕ, НЕВОЗМОЖНО СДЕЛАТЬ ХОРОШИЙ ПРОЕКТ В СТИЛЕ «ВОТ ВАМ КЛЮЧИ, Я ХОЧУ ПРИЕХАТЬ ЧЕРЕЗ ПОЛГОДА В ГОТОВУЮ КВАРТИРУ».



И всё такое большое у нас впереди, тем более мы всё время про это задумываемся.

Впрочем, нам уже доверяли большие объекты, и нами уже был выполнен эскизный проект для федерального заповедника «Юганский». Проект, направленный на развитие экотуризма. В нашем деле, как и в любом другом, нельзя останавливаться, движение – жизнь. Мы постоянно учимся, оттачиваем мастерство, развиваемся. И когда-нибудь нам будут по плечу большие эко-районы и даже города. Нужно верить и двигаться!



НВ: О чем стоит задуматься всем потенциальным клиентам дизайн-бюро перед тем, как обратиться к необходимости разработки проектов зданий и сооружений?

Сергей: Мы всегда начинаем работу с подробного технического задания, потому что залог успешного проекта наполовину зависит от него. К этому этапу нужно отнестись очень серьезно. Желательно, прежде чем обратиться к профессионалам, самостоятельно сформулировать в голове запросы: для кого эта квартира, какие зоны я хочу там видеть, какой функционал у этих зон, какой стиль мне по душе и т.д.

История под названием «Сделайте мне что-нибудь красивенькое» может не увенчаться достойным финалом. Понятие «красивенькое» у всех разное, поэтому мы всегда просим конкретизировать. Даже приветствуем, когда гости приходят к нам с пачкой вырезок из журналов, снимков из интернета, скриншотов из Инстаграм. Это отлично, тогда мы сможем вас точнее почувствовать. Чем больше будет в дизайне элементов, от которых у заказчика «мурашки по коже», тем роднее он получится в итоге. Ваш уникальный, неповторимый интерьер!

Когда наш заказчик офисный центр, магазин, отдел продаж, ресторан, салон красоты, база отдыха, девелоперы, мы всегда задаем вопрос: «Кому и нафига это нужно?». Грубо, конечно, но крайне необходимо. Это основополагающие вопросы!

Мы не занимаемся личным коучингом компаний с выявлениями у них конкретных УТП, чтобы затем сфокусировать их целевую аудиторию. Мы, конечно, это можем, но зачастую потребитель этого не ценит и не хочет за это платить. Так что необходимо четко понимать портрет вашего потребителя. Максимально подробно нам о нем рассказать. Если нужен бездумный дизайн, то простите, это не к нам.

НВ: Социальная значимость деятельности дизайн-бюро, она вообще есть?

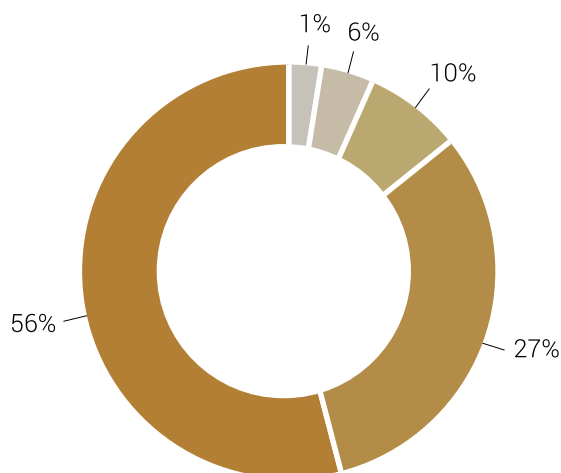
Сергей: Мы состоим в Молодежном совете при Главе города. Систематически встречаемся с Советом, штурмуем идеи, а затем делимся ими с господином Поповым. Совет новый, но есть уже ряд реализованных проектов. Можно поздравить Сургут с первыми велосипедными дорожками! Начало дано! Первые четыреста метров сделаны этим летом!

Андрей: Вообще-то восемьсот метров! Туда и обратно же. Кстати! Наш проект, который получил путевку в жизнь благодаря совету и в частности главе, это создание в центральном парке города масштабного арт-объекта «Сургут – Surgood». Проект согласован с властями. Земля нам уже передана. Сейчас проект приступает к стадии поиска генеральных партнеров!

Сергей: Недавно главный архитектор Сурута Алексей Фокеев создал Архитектурно-художественный совет. Алексеем была высказана идея о создании колористического и светового концепта города Сургута, и совет это поддержал. Если все сложится хорошо, в следующем году на это будет выделен бюджет.

И вообще, городу нужна комплексная перезагрузка, город к этому созрел. У него есть для этого ресурсы, а у нас — желание комплексно подойти к брендингу родного города с привлечением лучших в стране экспертов в этой области, чтобы создать сказочный оазис на просторах болот, с четкой концепцией и продуманной урбанистикой. Дизайн спасет мир! **НВ**

СТОИМОСТЬ РАБОТ



Примерное распределение денежных трат на примере квартиры 100 м² в новостройке Сургута

- Услуги дизайна
- Услуги ремонта
- Черновая отделка
- Комплектация квартиры
- Стоимость квартиры

БУДЕТ СДЕЛАНО



СТОКГОЛЬМ

ЗА ПЕРВЫЙ
ДЕНЬ РЕКЛАМЫ
УСЛУГ СЕРВИСА
«СДЕЛАНО»
КОМПАНИЯ
ПОЛУЧИЛА БОЛЕЕ
**150 ЗАЯВОК
НА РЕМОНТ.**

БИЗНЕС-ИДЕИ

Главная мысль этой бизнес-идеи заключалась в том, что ремонтные работы в квартирах будут поставлены на конвейер, и это позволит предложить потенциальному заказчику довольно приемлемую цену. Реализация этого уникального торгового предложения подразумевала детальную проработку дизайн-проектов ряда стандартных московских квартир. Для того, чтобы конвейер заработал, специалисты скрупулезно подсчитали сроки работ и объемы отделочных

материалов (комплекты дверей, розеток, светильников, подоконников и т.п.). Анализ трендов дизайна квартир позволил, для начала, остановиться на двух визуальных цветовых темах – «Стокгольм» и «Париж». Оба стиля, при общей сдержанности художественных пространственных решений, получились разными и вполне могут удовлетворить заказчика, которому нравятся или сдержанно холодные скандинавские мотивы, или же теплые цвета и естественные оттенки Юго-Западной Европы.

2.

Однажды создатель информационного холдинга «Афиша» Илья Осколков-Ценципер и его партнер по покеру, московский архитектор Илья Шаргаев, придумали необычный сервис для тех, кто мечтает отремонтировать свою квартиру по приемлемой цене и на основании добротного дизайн-проекта.



ПАРИЖ

5 млрд \$

Один из основателей сервиса, **Илья Осколков-Ценципер** оценивает рынок по ремонту квартир в Москве в \$2,5 млрд и уверяет, что он еще сильно далек от насыщения.

Ремонт первых десяти квартир принес прибыль основателям сервиса в **9,7 млн руб.**

9,7

Сегодня ремонт стандартной однокомнатной квартиры в многоэтажке обходится клиенту в среднем в 580 000 руб. Хозяева оплачивают работу и передают сервису ключи от квартиры. И все. Следующая встреча заказчика и исполнителя состоится уже в момент передачи готовой квартиры. Останется только расставить мебель и выпустить кота.

Каждый стиль разработан в своей цветовой гамме — светлой или темной, никакие хозяйские вольности не допускаются, поэтому ожидать надо ровно того, что покажут на картинках.

Спустя 50 дней после передачи ключей помещение из пустой коробки превратится в уютный дом с ламинатом, окрашенными стенами, аккуратно уложенной плиткой в ванной, новой сантехникой, входной и межкомнатными дверьми, теплыми полами, бойлером для воды и карнизами. Все материалы закупаются у проверенных поставщиков, в основном это иностранные производители, например, полы Barlinek, сантехника Vitra, плитка Kerama Marazzi.

Главная идея проекта «Сделано» заключается в том, что над идеальным интерьером типовой квартиры поработала команда высококлассных архитекторов и инженеров-строителей, умы и фантазии которых обычно доступны лишь состоятельным заказчикам-одиночкам.

Жизнеспособность бизнес-идеи смог обеспечить один из главных принципов удешевления производства работ или услуг — массовость при максимальной стандартизации работ и материалов. Как скоро подобные сервисы начнут действовать в регионах, покажет время. **VE**

ДОБЫВАЙТЕ ВОДУ В ОФИСЕ!

На протяжении всей осознанной истории человечества, люди мечтали научиться добывать из воздуха воду и различные полезные минералы. Долгое время такие фантазии оставались прерогативой смелых мечтателей. Но все изменилось.



РАФИК АХМЕТХАНОВ

Директор ООО «Акваматик-Сургут»

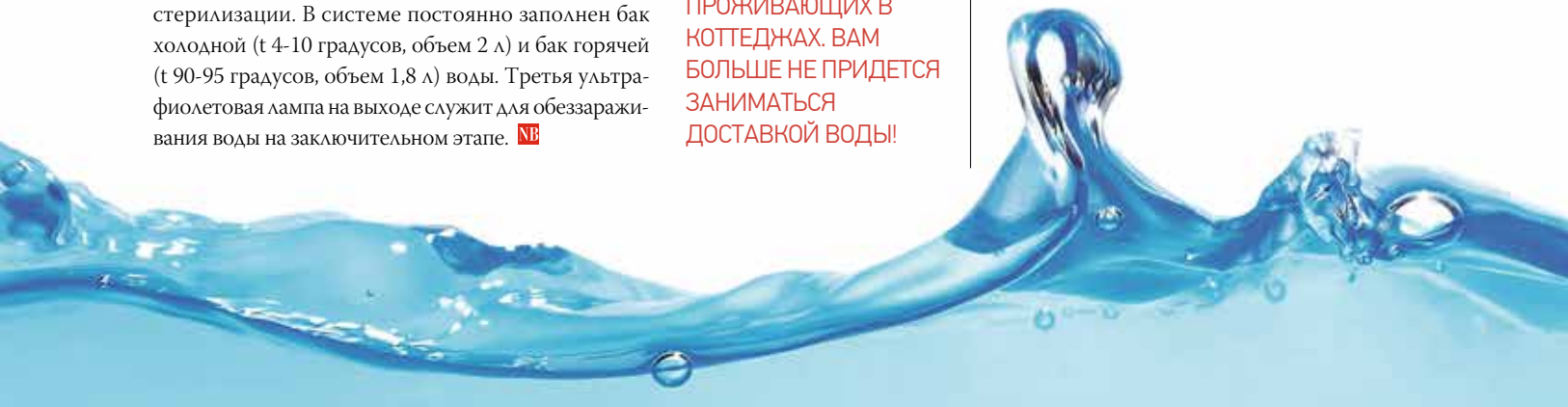
«Да, это не шутка, вы действительно можете добывать питьевую воду великолепного качества, не покидая офиса. Достаточно подключить aquamatic к электросети, и хотя бы раз в сутки проветривать помещения, для того, чтобы обеспечить высокий коэффициент полезного действия устройства. Производительность самой небольшой бытовой модели – от 20 до 30 литров воды в сутки. Если подключить аппарат к магистрали централизованного снабжения, он может работать в качестве очистителя воды, также с использованием технологии конденсирования и ультрафиолетовой фильтрации. В этой роли aquamatic может «приготовить» до 200 литров питьевой воды в сутки. Причем вода в накопительном резервуаре не застаивается и каждые 20 минут прогоняется через фильтры. Перед употреблением вода проходит через минерализатор, который насыщает воду микроэлементами. Он сменный и входит в комплект фильтров. Что касается обслуживания, расходные материалы и фильтры меняются два раза в год. Стоимость комплекта вместе с установкой составляет 15 тысяч рублей. Мы даем гарантию на год на все узлы устройства, обеспечиваем гарантийное и постгарантийное обслуживание. Самая большая модель по технологии aquamatic, которую мы можем предложить заказчику, это атмосферный конденсатор производительностью до 5 тысяч литров воды в сутки. Если подключить такой аппарат к локальному водопроводу, то можно легко обеспечить водой городок нефтяников на промысле. У нас в наличии 7 видов аппаратов по конденсированию воды, которые отличаются производительностью: 20, 200, 500, 1000, 2000 и 5000 литров в сутки соответственно».

21 около  **млрд л. воды**

СОДЕРЖИТ АТМОСФЕРА ПЛАНЕТЫ ЗЕМЛЯ ПО ОЦЕНКАМ УЧЕНЫХ. Надо только суметь взять ее в промышленных масштабах. В начале 90-х годов прошлого столетия американские инженеры получили техническое задание от военного ведомства на разработку системы конденсации влаги. Вскоре разработанная установка для добычи воды получила и гражданскую прописку. Как же работает эта технология, получившая распространение благодаря бренду Aquamatic? Рассмотрим на примере самой доступной и компактной установки.

Воздух проходит сквозь электростатический фильтр в конденсатор, там происходит его охлаждение до точки росы, а образовавшийся пар становится водой. Затем вода стекает в специальный лоток, пропускается сквозь цеолитовый фильтр в первичный накопительный бак. На этом этапе происходит первая стерилизация ультрафиолетом. После, установка прокачивает жидкость сквозь фильтровальные системы в основной накопительный бак, в котором осуществляется второй этап ультрафиолетовой стерилизации. В системе постоянно заполнен бак холодной (t 4-10 градусов, объем 2 л) и бак горячей (t 90-95 градусов, объем 1,8 л) воды. Третья ультрафиолетовая лампа на выходе служит для обеззараживания воды на заключительном этапе. NB

АППАРАТ ПО ДОБЫЧЕ ВОДЫ ИЗ АТМОСФЕРЫ СПОСОБЕН РАЗ И НАВСЕГДА РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВЕННОЙ ПИТЬЕВОЙ ВОДОЙ ПЕРСОНАЛ НА УДАЛЕННЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЯХ УГЛЕВОДОРОДОВ, СТРОИТЕЛЬНЫХ ПЛОЩАДКАХ И ВАХОВЫХ ПОСЕЛКАХ. БЫТОВЫЕ МОДЕЛИ ХОРОШО ЗАРЕКОМЕНДОВАЛИ СЕБЯ У ДАЧНИКОВ И ЛЮДЕЙ, ПРОЖИВАЮЩИХ В КОТТЕДЖАХ. ВАМ БОЛЬШЕ НЕ ПРИДЕТСЯ ЗАНИМАТЬСЯ ДОСТАВКОЙ ВОДЫ!



AQUAMATIC

ATMOSPHERIC WATER GENERATOR



Вода,

КОТОРУЮ МЫ ПЬЕМ СЕГОДНЯ –
КИПЯЧЕНАЯ, ИЗ ВОДОПРОВОДА.
ОНА ХЛОРИРУЕТСЯ И, КАК
СЛЕДСТВИЕ, ТОКСИЧНА.

ЧЕЛОВЕК
ВЫПИВАЕТ ЗА ЖИЗНЬ

**15 кг
хлора,**

КОТОРЫЙ СУШИТ КОЖУ,
НАРУШАЕТ РАБОТУ КЛЕТОК,
ПРОВОЦИРУЕТ РАК.

17	Cl
7	ХЛОР
8	35,453
2	3s ² 3p ⁵

**В бутилированную
воду добавляют
консерванты,**

ЧТОБЫ ОНА ДОЛГО НЕ ТЕРЯЛА
СВОЮ ПРОЗРАЧНОСТЬ.

**Вода, которую
«готовим» Aquamatic,
по качеству превосходит
СТАНДАРТ САНПИН**

2.1.4.1074-01. ЕЕ МОЖНО
ПИТЬ БЕРЕМЕННЫМ ЖЕНЩИНАМ
И МАЛЕНЬКИМ ДЕТАМ. ВОДА НА ВЫХОДЕ
ЯВЛЯЕТСЯ «ЖИВОЙ», ЭТО МОЩНЫЙ
БИОСТИМУЛЯТОР И АНТИОКСИДАНТ,
КОТОРЫЙ НЕОБХОДИМ ДЛЯ
ЭФФЕКТИВНОГО КЛЕТОЧНОГО ОБМЕНА И
ПОЛНОЦЕННОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ОРГАНИЗМА.



ООО «АКВАМАТИК-СУРГУТ»
г. Сургут, ул. Сосновая 3, офис 15
ТЕЛ. (3462) 64-89-63

НА ДРУГИХ & СЕБЯ ПОСМОТРЕТЬ & ПОКАЗАТЬ

Предприятия и организации Уральского федерального округа в рамках тематических экспозиций представили различную продукцию животноводства, растениеводства, а также продукты переработки: мясо, колбасы, овощи, соленья, консервы и дикоросы. 26 конкурсантов боролись за победу в номинациях по направлениям «Высокое качество продукции» и «Новый вид продукции». Более шестидесяти товаров и продуктов получили золотую медаль победителя выставки достижений. Экспозиция Ханты-Мансийского автономного округа – Югры была отмечена жюри золотой медалью, как лучшая экспозиция выставки.

Собирательный образ участников на этот раз получился довольно разноплановым. Мелкие хозяйствующие субъекты воспользовались выставкой, как площадкой для презентации своих продуктов и поиска потенциальных партнеров по бизнесу. Крупные конкурсанты заинтересовались имиджевой составляющей форума и стали активными участниками ряда тематических встреч и круглых столов с представителями власти и регионального бизнеса.

В Ханты-Мансийске прошла VI межрегиональная агропромышленная выставка. В рамках форума производителей и торгово-закупочных организаций было проведено более двадцати комплексных бизнес-переговоров, подтвердивших намерения участников в развитии сельскохозяйственного производства, реализации продукции и кадрового обеспечения предприятий АПК нашего региона.



ПАВЕЛ МОСКАЛЕНКО
Мясокомбинат «Велес», г. Курган

Мы представляем город Курган, наше производство расположено в пригороде, в селе Чистоозерье, там с 1995 года и работает мясокомбинат «Велес». В этом году нашему комбинату исполнилось 20 лет. Мы выпускаем более трехсот наименований колбасной продукции – это сосиски, сардельки, колбасы копченые, есть линейка деликатесов. Последнее наше достижение – открытие консервного завода. Теперь мы можем выпускать 300 банок мясных консервов в минуту. Продукция наша качественная, на престижной выставке в Германии, в городе Франкфурт-на-Майне,





Евгений Горбачев



Арсений Балашов



мы взяли более шестидесяти медалей, по награде за каждый представленный на суд жюри продукт. Наша продукция поставляется в Тюменскую, Челябинскую, Свердловскую и Курганскую области. Последствия новых экономических условий, это я о росте валют, санкциях и программе импортозамещения, мы оцениваем неоднозначно. После запрета на ввоз ряда продуктов питания из Европы, больше у нас покупать не стали. Тут причин несколько: сети не торопятся пускать наши колбасы и консервы к себе на прилавки, а простые покупатели сегодня экономят и реже покупают мясные продукты. Раньше для производства некоторых видов колбас и консервной продукции мы использовали зарубежное сырье. Теперь его нет, а на местное сырье в одночасье цены были взвинчены. Да и не хватает сегодня мяса для загрузки производственных мощностей. Мы, как сыщики, рыскаем по региону, скупаем мясо у частных и у мелких хозяйств. Но этого мало.

В плане производства наши цеха сегодня загружены процентов на пятьдесят. Мы можем увеличить выход продукции в два раза. Это 90 тонн продукции в сутки! Но для этого нужен хороший спрос, заказы оптовиков. При необходимости, возможно обеспечить колбасами и консервами весь ХМАО. А какие мы рыбные консервы делаем! Щука и сырок, отменные на вкус, водятся в озерах Курганской области. От выставки мы ждем новых крупных заказов.

АЛЕКСЕЙ БАХАРЕВ

*И.о. проректора по научной работе
Государственного аграрного университета
Северного Зауралья, г. Тюмень*

Наша экспозиция объединяет интересы трех научно-исследовательских организаций региона в сфере сельского хозяйства. Вообще, на выставке мы представляем научный потенциал Тюменской области в сфере АПК.

НИИСХ Северного Зауралья – это успешная селекция зерновых культур и картофеля, адаптированных к северным условиям. Мы разрабатываем сорта кормовых трав, устойчивых к неблагоприятным климатическим условиям. Есть интересные разработки в области животноводства: мы предлагаем использование коллоидного серебра вместо антибиотиков на стадии выращивания молодняка птицы. Это и экологично, и дешево.



**26 участников
выставки
поборолись
за победу в ста
номинациях.**

**Более 60 товаров
и продуктов
получили золотую
медаль призера
выставки.**

АПК ЮГРЫ:

Всероссийский институт энтомологии и арахнологии, также представленный в рамках нашей общей экспозиции, занимается разработками в области ветеринарии. В фокусе ученых – препараты-инсектициды, которые призваны защищать домашних животных от паразитов. Есть у института и своя линейка препаратов для защиты пчел от распространенных инфекционных болезней.

Государственный аграрный университет Северного Зауралья, еще один участник нашей экспозиции, занимается подготовкой кадров для АПК. Мы пересмотрели программы, и теперь наше обучение ориентировано на практику. В рамках соглашения с предприятиями АПК наши студенты работают на производстве и в поле, познают секреты своих специальностей. На выставке мы представили ряд своих уникальных разработок для нужд села. Среди них – капсулированное удобрение, которое благодаря специальному покрытию гранул растворяется в почве постепенно и сохраняет свои питательные свойства на протяжении всего вегетативного периода растений. Для нужд мелиораторов мы разработали рекультивационные маты восстановления поврежденных почв на пересеченной местности. В акриловом мате содержится торф, капсулированное удобрение и ростки. Такой «сэндвич» устойчив к ветрам и дождям, и благодаря своим скрепляющим свойствам позволяет корневой системе растений успешно развиваться и удержаться на восстанавливаемом склоне. Эта разработка, кстати, заинтересовала и нефтяников Севера.

Численность крупного рогатого скота в регионе:



Производство молока:



Поголовье птицы:



Сельскохозяйственных предприятий



32

7 624

человека

занято в сельскохозяйственном секторе региона



Предприятий рыбной отрасли



177

Крестьянские (фермерские) хозяйства



653

Количество крестьянских фермерских хозяйств:



2010 год

2014 год

489

**СЕРГЕЙ ПУЛЬНИКОВ***Агрофирма «Русич», Тюменская область*

В рамках этой выставки агрофирма представляет свой главный продукт – Иван-чай. Немногие знают о том, что в России до революции Иван-чай был вторым по значению в списке экспортируемых товаров после пеньки. Иван-чай поставлялся к королевскому двору Великобритании. Ост-Индской компании, в то время основному импортеру конкурента Иван-чая – черного чая из Индии, события 1917 года в России стали настоящим подарком. Наш чай был полностью вытеснен из Европы и Америки. А ведь еще в начале 20 века

денежный оборот экспорта Иван-чая превышал доходы России от экспорта золота!

На выставке мы знакомим всех желающих с позабытым вкусом этого волшебного напитка. Я могу приготовить более десяти видов разного чая из одного сбора – весь секрет в длительности настоя или в порции для заварки. Чай «Иван-Царевич» – это название нашего бренда. Продукт прошел необходимые проверки и соответствует всем санитарным нормам. Наши чаи мы собираем в отдаленных от городов и федеральных трасс полях. В этом растении полезно все: из корней делают лекарственные вытяжки, а из листьев и цветов – чай. Сегодня мы ставим перед собой амбициозную задачу – восстановить отрасль по выращиванию и переработке Иван-чая в России. Розница сегодня проявляет интерес к нашему продукту, при том, что 100 грамм чая стоит около 4 тысяч рублей.

**АЛЕКСЕЙ ЧЕРУХА***Директор по стратегическому развитию и маркетингу компании «Молочный кит», г. Екатеринбург*

**В РАМКАХ ФОРУМА
С УЧАСТИЕМ
ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
ДЕЛОВЫХ КРУГОВ УРФО
И ВЛАСТНЫХ СТРУКТУР
ПРОШЛО БОЛЕЕ
10 ТЕМАТИЧЕСКИХ
ВСТРЕЧ, СОСТОЯЛИСЬ
2 ВЫЕЗДНЫХ
ЗАСЕДАНИЯ
СООБЩЕСТВ
ПРЕДПРИЯТИЙ АПК
РЕГИОНА ПО ВОПРОСАМ
ДАЛЬНЕЙШЕГО
РАЗВИТИЯ
В НАПРАВЛЕНИИ
ПОДДЕРЖКИ
ГОСУДАРСТВЕННОГО
КУРСА НА
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ.**

Наша компания была организована на базе молочного цеха в Богдановичах (Свердловская область). Сегодня это современный завод молочных продуктов для детского питания. В УрФО лишь два производства располагают сертификатом, подтверждающим право производить этот ответственный продукт. Еще совсем недавно детским питанием регион обеспечивали федеральные заводы и импортеры. Но два года назад мы начали производить молоко, затем последовал кефир. А сегодня мы поставляем для обеспечения детского питания творог, кефир «Биолакт» и даже питьевые йогурты. Мы агрессивно осваиваем новые регионы: возим свои продукты по всему Уралу,





МАГОМЕТ ДАЙТБЕКОВ
Индивидуальный
предприниматель, «Коптильный
цех», Сургутский район

зашли в ХМАО и ЯНАО. Прицеливаемся на Центральную Россию. В итоге, уверенно тесним такого конкурента, как «DANON». На выставке мы пообщались с вашим губернатором Натальей Комаровой и предложили поставлять наши молочные продукты для детского питания школ Югры.

Санкции, с одной стороны, ограничили нас в выборе сырья: мы лишились поставщиков качественного молока и с трудом находим тех, кто обеспечит нас ягодно-фруктовыми добавками в йогурт. С другой стороны, теперь к нашей продукции возникло еще больше интереса у оптовиков.

Участие в этой выставке для нас больше имиджевое мероприятие: мы угощаем посетителей нашими продуктами. Кстати, на территории РФ мы одни из немногих производителей молочных продуктов, кто удостоен знаком качества «Лучшее детям!». Этой наградой были отмечены молоко и детский кефир «Наша Маша».

Мы на выставку приехали торговать! Покупаем рыбу у местных рыболовецких хозяйств, коптим на опилках и реализуем ее в магазинах Сургута и Сургутского района. Я предприниматель самостоятельный: кредиты не брал, на государственную поддержку не рассчитываю. У меня экономическое образование, и потому вполне обоснованно считаю кредиты нецелесообразным инструментом для развития бизнеса в этой стране. Вот, грянул кризис, у меня реализация упала, а чем я бы сейчас платил банку? А так, я рискую только своими деньгами. Сам себе директор, грузчик и продавец. Рыба у нас хорошая — на выставке в Москве на ВДНХ отметили наши копчености медалью. **НВ**



Бесплатный вызов курьера

Забор и доставка грузов "из рук в руки"

ул. Ленина, 49, офис 107
тел. (3462) 35-70-74



Страхование грузов по желанию клиента

Предоставление фирменной упаковки

E-mail: expuman@mail.ru
www.uman-surgut.ru

Фото: Арсений Балашов



А

Евгений Горбачев

КООПЕРАЦИЯ КАК **ВЫХОД**

21 сентября, в рамках визита торгово-экономической миссии Свердловской области, вице-президент Уральской Торгово-промышленной палаты Александр Макаров и Председатель правления Сургутской ТПП Владимир Болотов подписали соглашение о сотрудничестве в развитии экономической кооперации двух регионов.



Торгово-промышленная делегация Свердловской области провела встречи с предпринимателями и специалистами ряда градообразующих предприятий Сургута и Сургутского района. Представители целого ряда уникальных предприятий уральской «оборонки» рассказали об успехах применения технологий двойного назначения в производстве широкой линейки машин и оборудования гражданского назначения. Подтверждением компетенций свердловчан может быть такой факт: более 44 заводов и производственных центров области имеют

опыт многолетнего сотрудничества в интересах Росатома и Министерства обороны. А это и технологии, и профессиональные кадры, и высокие стандарты качества так называемой «оборонной приемки».

Как отметил на официальной встрече с гостями из Свердловской области Председатель правления Сургутской ТПП Владимир Болотов, отрадно, что делегация представлена такими разнонаправленными промышленными предприятиями – как небольшими, так и довольно крупными и известными.

«Нельзя сказать, что Сургут испытывает дефицит деловых



*Александр Макаров,
вице-президент
Уральской ТПП*

Инициатива торгово-экономической миссии в Сургут была нашей. Мы ежегодно посылаем несколько десятков деловых миссий в различные регионы страны и за рубеж. Для нас крайне важно и развитие межрегиональных контактов, особенно для таких регионов, которые могут взаимовыгодно дополнять друг друга.

Когда еще только начиналось освоение Западной Сибири как нефтегазового региона, Свердловская область была самым ближним экономическим субъектом страны. Так что мы сотрудничаем не одно десятилетие. Свердловская область в состоянии комплексно обеспечить нужды Западной Сибири. Оборонные технологии, опыт мелкосерийного производства высокоточных приборов и устройств – все это придает особую уникальность предложению свердловчан.

В рамках визита мы посетили более десяти крупных предприятий города. И знаете, как бы сегодня широко не были представлены производственные возможности в интернете, и как бы широко не освещались потребности нефтяников в рамках различных информационных площадок, личное общение производителей и потенциальных заказчиков не заменить ничем. Это практически сиюминутная реакция на постоянно меняющиеся потребности рынка. А мобильность в экономике – это половина успеха.



NB СЛОВО

**Дмитрий
Сухарев**

советник главы
города Сургу́та

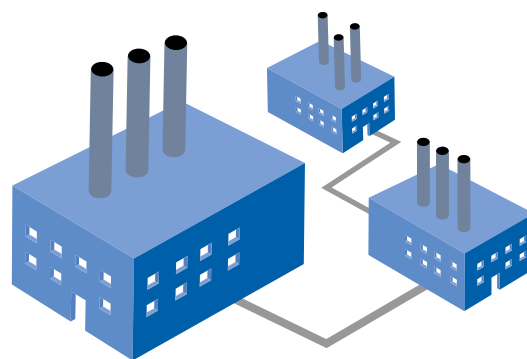
Администрация города приветствует этот новый виток межрегионального сотрудничества Свердловской области и Сургута. Впрочем, мы уже достаточно давно успешно сотрудничаем в области развития материальной базы медицинских учреждений и в сфере энергетики.

предложений от других регионов», – подчеркнул Владимир Болотов. – «Но в нынешнее время каждый предприниматель ищет возможности оптимизации своего бизнеса и надежных партнеров».

По словам вице-президента Уральской ТПП Александра Макарова, сегодня Свердловская область занимает 2-е место в России по объемам промышленного производства. В регионе успешно функционирует широкий спектр производства, это машиностроение, производство стройматериалов, медицинской техники, запчастей и нестандартного оборудования.

«Сургутяне давно сотрудничают с уральскими предприятиями: так, екатеринбургские снегоболотоходы использует на своих месторождениях «Сургутнефтегаз», а медицинская техника ООО «Вектор-медицинские системы» работает в отделениях кардиологии и хирургии ряда сургутских медучреждений».

Целеустремленный поиск граней сотрудничества свердловских товаропроизводителей и сургутских потребителей не возник спонтанно. Нестабильность валютного рынка подталкивает к поиску товаров и услуг в пределах своей страны.



**Экономика
Свердловской области**

>900 крупных
предприятий



>300 тысяч
человек

**заняты в сфере
малого и среднего
предпринимательства**



NB СЛОВО

**Владимир
Болотов**

Председатель правления
Сургутской ТПП

Когда мы изучали состав делегации, мы очень порадовались тому, что реальная промышленность заинтересовалась Севером. Нам всем сегодня нелегко, и выстраивание модели сотрудничества существенно упростит экономическую реальность. Как бы нам не хотелось сожалеть об уходе импортных поставщиков, мы понимаем, что теперь предстоит жить и работать в новых условиях десятилетиями. А значит пришло время четко формулировать модель развития новых контактов, оперативно выстраивать отношения между новыми поставщиками и потребителями. И роль региональных ТПП в этом существенна.

Виною тому и вынужденная политика импортозамещения в целом ряде отраслей экономики, которые на протяжении более чем четверти века строились на платформе импортного оборудования и технологий. Кооперация производящего и потребляющего промышленное оборудование и технологии регионов позволит в долгосрочной перспективе выстроить оптимальную модель новой экономической системы страны.

Ведь, несмотря на оптимистичные заявления политиков, импортозамещение потребует не только существенных инвестиций, но и внедрения в проекты разработки месторождений и развития

промышленной базы, номенклатуру отечественных машин и оборудования в комплексе. Простым волевым решением сегодня невозможно точно, и при этом эффективно, заменить отдельные виды нефтяного оборудования на российские аналоги, т.к. существующие комплексы проектировались с расчетом на особенности и эксплуатационные характеристики иностранных машин и механизмов.

На понимании этих и ряда других проблем и строится сегодняшнее стремление соседей создать условия для устойчивой экономической кооперации, по результатам которой одни

**120
ТЫСЯЧ**
хозяйствующих
субъектов
функционирует
в Свердловской области


NB СЛОВО
**Александр
Макаров**
*вице-президент
Уральской ТПП*

Соглашение о сотрудничестве, которое мы подписали в рамках визита миссии, подтверждает намерения сторон о долгосрочных отношениях. Теперь, в атмосфере рабочей обстановки, мы сможем решать любые организационные вопросы, помогать налаживанию экономических контактов предприятий регионов по-новому. Это качественно новый уровень диалога.

сумеют существенно укрепить производственную базу, а другие – получить необходимые средства на проектно-конструкторские изыскания и организацию производства востребованных машин и оборудования.

Свердловчанам есть, что предложить северянам уже сегодня. Среди участников делегации были представлены компании разного производственного профиля: выпускающие оборудование для сварочных и газорезательных работ, запорную арматуру, автопогрузчики, компрессорное и нефтяное оборудование, медицинские приборы и оборудование для

безопасного электропитания. Предоставленная Сургутской ТПП база контактов позволила руководителям напрямую пообщаться и ознакомиться с потребностями сургутян, что называется, на месте.

Порезультатам подписания двустороннего документа о сотрудничестве торгово-промышленных палат регионов было решено предпринять целый ряд организационных и представительских мер, направленных на выстраивание кооперации между экономиками Свердловской области и муниципальных образований Сургута и Сургутского района. **NB**

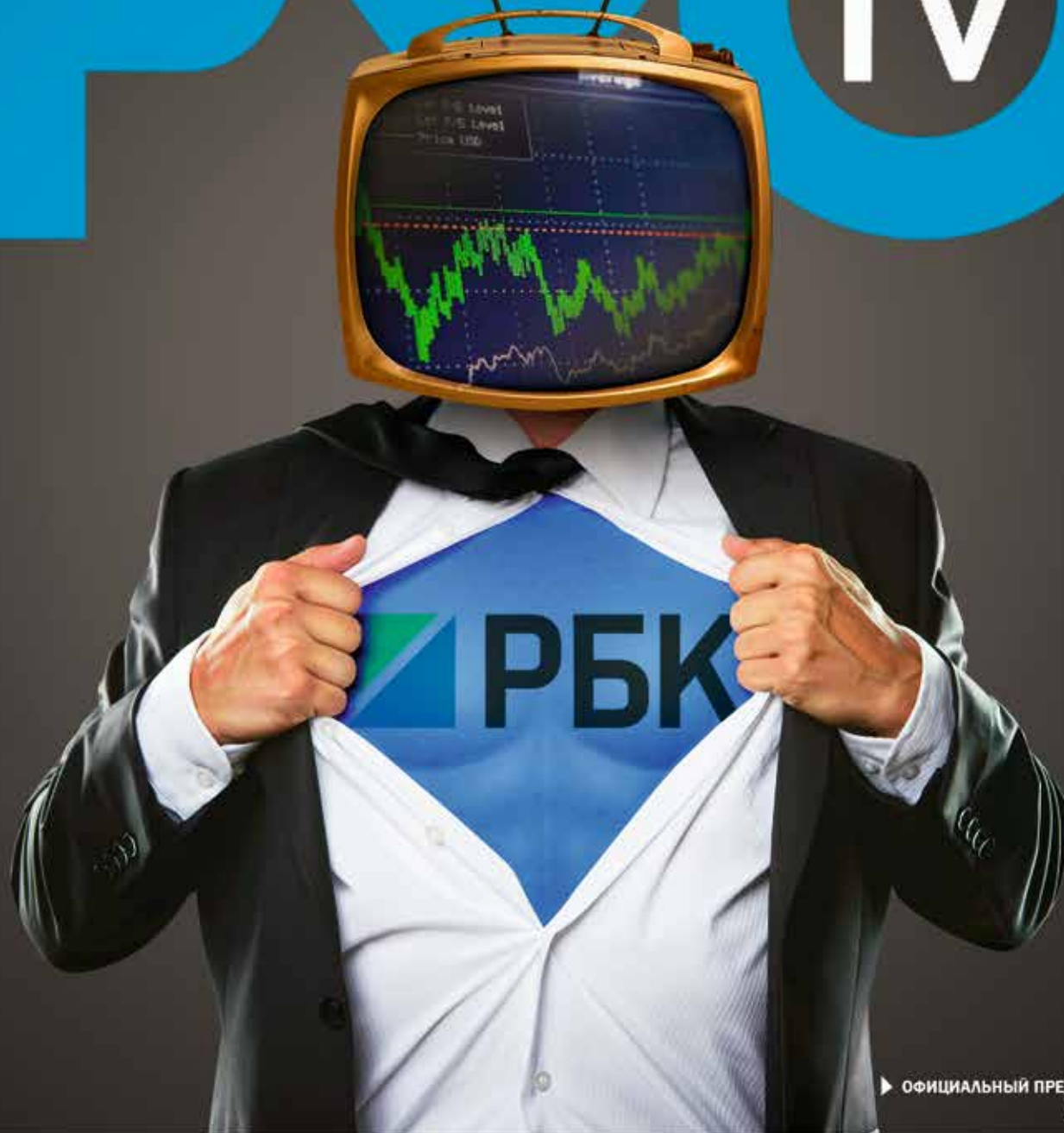
>Р700
млрд в январе-августе
объем 2015 года
отгруженной промышленной
продукции Свердловской
области в действующих ценах

120,8%
к уровню
января-мая 2014 года

ТЕЛЕКОМПАНИЯ PRO TV

ХМАО-ЮГРА

TV



► ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
КАНАЛА РБК

- Экономические, финансовые и политические новости России и зарубежных стран;
- Интервью с ведущими политиками и бизнесменами;
- Обзоры деловой прессы;
- Аналитические обзоры, прогнозы и комментарии экспертов;
- Специальные программы, посвященные актуальным проблемам российского бизнеса.

Редакция: (3462) 95-05-05
e-mail: pro.tv.surgut@gmail.com

Отдел продаж: (3462) 938-001, 206-106
e-mail: reklama@avize.ru

СУРГУТ. НЕФТЬ И ГАЗ 2015

А Евгений Горбачев

П Арсений Балашов



Лейтмотивом юбилейной, двадцатой по счету, выставки оборудования и технологий для нефтегазовой отрасли стал государственный курс на импортозамещение в области ТЭК. Российские компании получили уникальную возможность заинтересовать своими разработками и товарами нефтяников и газовиков. Зарубежные участники выставки были полны решимости сохранить свои позиции, опираясь на уникальность предложений и выгодные условия сервисного обслуживания.

Более ста российских и зарубежных компаний представили различное оборудование и машины, способные удовлетворить практически все насущные потребности буровиков, промысловиков, строителей и транспортников. Подтверждая статус международной, в рамках нынешней экспозиции выставлялись зарубежные партнеры российского ТЭК из Китая, Франции, Белоруссии и Германии.

Довольно разнонаправленная тематическая направленность была обеспечена широким ассортиментом оборудования для разработки нефтяных и газовых месторождений, автоматизированных систем управления производством, контрольно-измерительных приборов, технологиями и оборудованием для обеспечения экологической, промышленной и пожарной безопасности на производстве.

Отдельная выставочная экспозиция представила посетителям специализированную строительную, дорожную и автомобильную технику. В рамках выставки сургутянам впервые представилась возможность ознакомиться с серийными образцами большегрузных автомобилей марок «Урал» и «КАМАЗ».

В ПЕРВОЙ ВЫСТАВКЕ «СУРГУТ. НЕФТЬ И ГАЗ» В 1996 Г. ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ 70 ПРЕДПРИЯТИЙ. ГРУППУ ИНОСТРАННЫХ УЧАСТНИКОВ ТОГДА ПРЕДСТАВИЛА КАНАДСКАЯ ПРОВИНЦИЯ АЛЬБЕРТА.



Своеобразным маркером особой озабоченности иностранных производителей нефтяного оборудования из Китайской Народной Республики перед лицом тренда импортозамещения стал нарочито яркий и тщательно продуманный выставочный стенд ООО «МАШТЕХ-ИНТЕРНЭШНЛ».

Руководитель коммерческой миссии компании Чжао Сюйгуан с готовностью перечисляет всем, кто задерживался у яркого стенда китайского предприятия, свои доводы в пользу взаимовыгодного международного сотрудничества.



Чжао Сюйгуан,
и. о. генерального директора
ООО «МАШТЕХ-ИНТЕРНЭШНЛ»,
КНР

«Насколько мне известно, наши российские партнеры не спешат отказываться от оборудования и материалов китайских производителей. Мы знаем лишь о сокращении объемов закупок специализированной трубной продукции из Поднебесной. Наша компания работает в России уже двадцать лет, десять из них мы успешно сотрудничаем с партнерами из ОАО «СНГ», РНАО «Юганскнефтегаз», мегионским филиалом «Славнефти». Нефтяники охотно берут наши газовые центрифуги, шламовые насосы, буровое оборудование. Мы смотрим в будущее с оптимизмом и активно к нему готовимся: подали заявки на участие в тендерах по закупкам на 2016 год, развернули в Сургуте базу для сервисного ремонта и оперативных поставок запасных частей. Я хорошо понимаю курс россиян на импортозамещение, китайские

производители в свою очередь готовы закрыть потребности ваших нефтяников и газовиков в том оборудовании, которое перестали продавать вам американские и европейские партнеры. А переход на взаиморасчеты в китайской валюте мог бы существенно снизить ваши расходы на материальное обеспечение отрасли. Поверьте, сегодня китайское оборудование и материалы обладают конкурентноспособным качеством и потребительскими свойствами».



Тем временем, один из крупнейших участников выставки, Общество с ограниченной ответственностью «Газпром переработка», озвучил серьезные шаги в области реализации политики импортозамещения. Так, начиная с 2014 года, специалисты Сургутского ЗСК Филиала ООО «Газпром переработка» провели пять рабочих конференций с производителями отечественного оборудования. Газовики озвучили перечень конструктивных и эксплуатационных характеристик компрессорного и теплообменного оборудования, электронно-вычислительной техники. Удовлетворяющее требованиям специалистов ЗСК оборудование будет использовано как для плановой замены, так и для реализации ряда инвестиционных проектов технической модернизации завода. Специалисты Общества внимательно изучают предложения отечественных предприятий в сфере деятельности ООО «Газпром переработка». Есть положительная динамика в области реализации отечественных технологических решений: газовики выбирают отечественные катализаторы, используемые для производства высокооктанового автомобильного бензина и других видов моторного топлива с обеспечением высоких потребительских характеристик.

ЗА ГОДЫ СУЩЕСТВОВАНИЯ
ВЫСТАВКИ В НЕЙ ПРИНЯЛИ
УЧАСТИЕ БОЛЕЕ

3500

**КОМПАНИЙ ИЗ 20 РЕГИОНОВ
СТРАНЫ, А ТАКЖЕ КОМПАНИИ
ИЗ 12 ЗАРУБЕЖНЫХ
СТРАН.**



Максим Чутчев,
ведущий инженер-технолог
технического отдела ЗСК ООО
«Газпром переработка»

«В рамках выставки мы встречаемся с представителями производителей интересного нам оборудования, предоставляем им определенные исходные данные в части габаритных размеров, характеристик того, что мы хотим заменить. Производители, в свою очередь, руководствуясь этими характеристиками, предлагают нам свои аналоги иностранного оборудования. Для успешного решения задачи по импортозамещению мы активно сотрудничаем с институтами, которые проектировали ЗСК. Решаем, возможна ли замена на отечественные аналоги, выясняем, к чему приведет подобное замещение



оборудования. Мы предприняли успешные шаги к «перезагрузке» уже согласованных инвестиционных проектов, заменили импортное оборудование с минимальными корректировками проекта в целом. Так, например, мы безболезненно отказались от американского насосного оборудования. Конечно, пока у нас не все получается, как хотелось бы. Есть определенные проблемы в сфере автоматизированных систем управления технологическими процессами и контрольно-измерительного оборудования. Ряд образцов такого оборудования у нас не производят вообще. Мы начали работу по импортозамещению в 2014 году и настойчиво продвигаемся к своей цели. С учетом той геополитической ситуации, которая сложилась вокруг нашей страны, в ближайшем будущем мы должны будем самостоятельно обеспечить бесперебойную работу газотранспортной системы России и Европейских стран».



Дмитрий Попов,
Глава города Сургута

«Специализированная выставка «Сургут. Нефть и газ» уже давно занимает особое место в календаре городских мероприятий. Особенно хочу подчеркнуть, что провели эту выставку в юбилейный для Сургута год. 12 июня 2015 года отмечался 50-летний юбилей присвоения Сургуту статуса города, но мы намного старше – нам 421 год, и вторым рождением сургутяне обязаны первым геологам, нефтяникам, газовикам, которые нашли здесь промышленные месторождения углеводородов. Именно с нефтью и газом связана новейшая история города. Сургут гордится своими градообразующими предприятиями, ОАО «Сургутнефтегаз», структурами «Газпром трансгаз Сургут» и «Газпром переработка». Абсолютно правильно, что выставка такого масштаба проходит именно в Сургуте. Новые контракты, заключенные в рамках этой выставочной площадки, позволят динамично развиваться нашим градообразующим предприятиям и отрасли в целом».



Сергей Бондаренко,
Председатель Думы города Сургута

«За минувшие двадцать лет выставка «Сургут. Нефть и газ» успешно зарекомендовала себя в качестве имиджевой составляющей нашего города. И сегодня, в 2015 году, этот имидж работает на выявление всего лучшего, что есть в отечественной экономике. Участники выставки не откажут себе в том, чтобы использовать и импортные технологии, но только в том случае, если они действительно уникальны. Сегодня мы способны развивать и укреплять собственную промышленность и технологические достижения».



Сергей Савин,
Заместитель генерального
директора ОАО «Сургутнефтегаз»

«Каждый год очередная выставка, в зависимости от сложившейся политической ситуации в мире и экономической в стране, имеет свою направленность. Девизом нынешней выставки безусловно является импортозамещение. В 2015 году в стране в целом и в СНГ в частности проводится масштабная работа в самых различных направлениях деятельности ТЭК. Сегодня создано 11 экспертных групп, модератором одного из таких направлений в области бурения выступает ОАО «Сургутнефтегаз». На сегодняшний день в нашей компании в рамках импортозамещения освоено 520 наименований продукции, экономический эффект реализации этой программы уже составляет более полумиллиарда рублей в год».

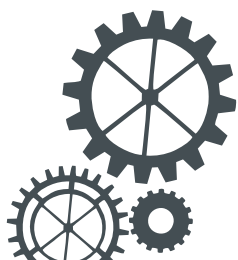


Альфия Павкина,
Президент ТТПП ХМАО-Югры

«Очень важно, чтобы участники и гости выставки обрели прочные деловые контакты. Сейчас непростое время для экономики нашей страны, но мы успешно находим выход из любого кризиса. Новые требования внутреннего рынка выводят на передовую новые компании и новые продукты. А выставка призвана придать новое ускорение для обретения взаимовыгодных контактов тех, кто разрабатывает и производит с теми, кто нуждается в инструментах для эффективного бизнеса».



**СРЕДИ УЧАСТНИКОВ
ВЫСТАВКИ
17 СУРГУТСКИХ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
И СЕРВИСНЫХ
КОМПАНИЙ.**



100

**ПРЕДПРИЯТИЙ ИЗ РОССИИ
И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ
В РАБОТЕ ВЫСТАВКИ В 2015 Г.**

hōtel BUSINESS

Б И З Н Е С О Т Е Л Ь

г. Сургут, пр-т Мира, 42
Тел: (3462) 50-15-50

**Бизнес Отель – идеальное место
для деловых мероприятий!**



ЛОББИ-БАР
идеальное место
для деловых встреч.

ПРОВЕДЕНИЕ
фуршетов, кофе-брейков,
бизнес-ланчей.

КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ
оснащен всем необходимым для проведения семинаров,
презентаций. Опытный и квалифицированный персонал
обеспечит успех мероприятия любого характера и масштаба.

48

комфортабельных номеров, оборудованных всем необходимым для приятного и комфортного отдыха: кондиционером, спутниковым телевидением, мини-баром, индивидуальным сейфом, ванной комнатой с косметическими и банными принадлежностями. В стоимость номера входит завтрак (шведский стол).



vk.com/businesshotel



facebook.com/Бизнес-отель-450297168457243



info@bh-surgut.ru

www

www.bh-surgut.ru

RUSSIA ARMS EXPO 2015

Десятая выставка Russia Arms Expo 2015 побила рекорды как по формату проведения демонстрационных показов в сочетании с насыщенной деловой программой, так и по количеству участников и посетителей. В качестве экспонентов выступило более 200 российских предприятий оборонной промышленности. Смотр военной техники в Нижнем Тагиле посетило более 50 иностранных делегаций из разных стран мира. А количество посетителей выставки превысило 46 тысяч человек.



НА ВЫСТАВКЕ НОВИНКИ
ТЕХНИКИ ДЕМОНИСТРИРУЮТСЯ
НЕ ТОЛЬКО В СТАТИКЕ, НО И
НА ПОЛНОМ БОЕВОМ ХОДУ

10 сентября на Russia Arms Expo 2015 (RAE 2015) прибыли первые лица России. Так, в рамках официального визита премьер-министр Дмитрий Медведев, вице-премьер РФ Дмитрий Rogozin, полномочный представитель президента РФ в УрФО Игорь Холманских и министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров осмотрели продукцию военного назначения российских и зарубежных производителей. В свою очередь, глава правительства России встретился с конструкторами и разработчиками вооружения и военной техники. «Выставка RAE – важная площадка, которая помогает продукцию отечественного ОПК

продвигать на внутренний и внешний рынки. Это генератор очень серьезных контрактов, которые помогают России занимать высочайшие позиции на рынке вооружений. Россия сегодня занимает второе место в мире по объемам экспорта вооружений, и демонстрация нашей мощи на подобных выставках очень важна», – подчеркнул Дмитрий Медведев.

Глава кабинета министров отметил еще одну особенность RAE 2015: «На выставке новинки техники демонстрируются не только в статике, но и на полном боевом ходу. Можно оценить их огневые и эксплуатационные качества в обстановке реального боя».

ОПК НЕ БОИТСЯ САНКЦИЙ

Бюджет выставки вооружений Russia Arms Expo 2015 в Нижнем Тагиле составил около 500 млн рублей. Затраты НПК «Уралвагонзавод» составили около 350 млн рублей.

Расширенная деловая программа Russia Arms Expo 2015 охватила ключевые вопросы развития оборонно-промышленного комплекса, конъюнктуры рынка вооружений, импортозамещения, разработки

ОПК является экономика. Отмечу, что было принято единственно верное решение – вложение 23 триллионов рублей в развитие ОПК России. Поэтому сейчас качественный российский военно-промышленный комплекс стоит на позиции глобальной безопасности России».

ОПК – СЛИВКИ ИНЖЕНЕРНОЙ МЫСЛИ

В рамках деловой программы RAE 2015 прошла II Военно-промышленная

**ВЛОЖЕННЫЕ РАНЕЕ В РАЗВИТИЕ ОПК
23 ТРИЛЛИОНА РУБЛЕЙ ПОЗВОЛЯЮТ
РАЗВИВАТЬ ОТРАСЛЬ ДАЖЕ В НЕПРОСТЫХ
СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**



новых видов вооружения и многое другое. Особое внимание было уделено роли военно-промышленного комплекса в новой парадигме санкционных мер. За два дня деловой программы Russia Arms Expo состоялось 19 мероприятий различного формата: круглые столы, семинары, дискуссии и пленарные сессии.

По словам председателя Комитета по безопасности и противодействию коррупции Государственной Думы РФ Ирины Яровой, «достижения области ОПК позволяют нам сейчас абстрагироваться от внешней агрессии и строить успешную стратегию развития в непростых условиях. Важной характеристикой качественного

конференция на тему: «Новый закон о государственном оборонном заказе: межведомственная система контроля, целевое использование средств и банковское сопровождение». По поручению президента России Владимира Путина выполняются все меры по формированию рынка сбыта отечественной продукции.

За время проведения Russia Arms Expo был подписан ряд важных для военно-промышленной отрасли соглашений. Так, АО «НПК «Уралвагонзавод», Федеральное агентство по туризму, администрация Нижнего Тагила и национальный туристический союз договорились о совместном развитии туристического кластера. А ПАО

«Ростелеком» и АО «НПК «Уралвагонзавод» подписали меморандум о стратегическом партнерстве и совместной деятельности. Также был подписан контракт с Индией на поставку запасных запчастей для танков Т-72, с Белоруссией – контракт на поставку партии БТР-82А в Вооруженные силы Белоруссии.

Генеральный директор корпорации УВЗ Олег Сиенко обратил внимание участников выставки на то, что ОПК сегодня – это серьезный научный потенциал,

документов, связанных с военно-экономическим взаимодействием между нашими странами. Сейчас наша организация реформирована. Ее члены в своих странах отвечают за военно-промышленный комплекс. Это позволит оперативно решать все вопросы. Та работа, что была проведена комиссией на RAE 2015, даст очень серьезный импульс к созданию дальнейших рабочих групп», – отметил генеральный секретарь ОДКБ Николай Бордюжа.

Традиционно внимание посетителей



В ДЕМОНСТРАЦИОННОЙ ПРОГРАММЕ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ 62 ОБРАЗЦА НАЗЕМНОЙ И ВОЗДУШНОЙ ТЕХНИКИ

сливки инженерной мысли, предприятия, способные решать любые сложные задачи. И RAE 2015 – это «наглядное пособие и наглядное подтверждение этому».

Второй раз в рамках RAE проходило заседание Межгосударственной комиссии по военно-экономическому сотрудничеству Организации договора о коллективной безопасности. Ее участниками стали представители Армении, Белоруссии, Кыргызстана, России и Таджикистана. Впервые заседание МКВЭС ОДКБ прошло под руководством вице-премьера Дмитрия Рогозина. «На встрече мы приняли решение о межгосударственной экономической миссии. Также рассмотрели целый комплекс

выставки было завоевано демонстрационными показами военной техники российского производства. Благодаря уникальным технологическим и инфраструктурным возможностям на Russia Arms Expo был показан полный спектр боевых и эксплуатационных характеристик отечественной продукции. В демонстрационной программе приняли участие 62 образца наземной и воздушной техники: танки Т-90С и Т-72 различных модификаций, САУ МСТА-С, БМПТ «Терминатор», БМП-3, БМД-4М, ЗСУ «Шилка-М4» и «Тунгуска М1», самолеты СУ-24М и Су-27, вертолеты МИ-8 различных модификаций.

ТРАНСЛЯЦИЯ ВЕЛАСЬ НА
ПЛАТФОРМЕ TK RUSSIA TODAY.
ЗА СОБЫТИЯМИ RAE-2015
ОДНОВРЕМЕННО МОГЛИ НАБЛЮДАТЬ
40–50 МЛН
ЗРИТЕЛЕЙ. ТАКЖЕ ДЛЯ
ТРАНСЛЯЦИИ ШОУ БЫЛИ
ДОГОВОРЕННОСТИ С КОМПАНИЕЙ
«MAIL.RU» И СОЦИАЛЬНОЙ
СЕТЬЮ «ОДНОКЛАССНИКИ».

центральных кинотеатров Москвы закрытый показ фильма «Разгром» с элементами демонстрационного показа RAE 2015.

Примечательно, что демонстрационную программу можно было увидеть в режиме online. «Для трансляции шоу были договоренности с компанией «Mail.ru» и социальной сетью «Одноклассники». Также трансляция велась на платформе TK Russia Today. За событиями RAE-2015 одновременно могли наблюдать 40–50 млн зрителей», – подчеркнул генеральный директор ООО «Бизнес Диалог» Анатолий Кицура.



НОВИНКИ ПРОГРАММЫ

В этом году реализован принципиально иной демонстрационный сценарий показа: «В течение 45 минут на полигоне проходит имитация настоящей боевой операции: сначала свои возможности демонстрирует техника, которая предназначена для защиты рубежей, а затем разворачивается ответная контроперация по вытеснению противника», заметил статс-секретарь – заместитель генерального директора научно-производственной корпорации «Уралвагонзавод» Алексей Жарич.

В начале ноября АО «НПК «Уралвагонзавод» планирует провести в одном из

Юбилейную Выставку RAE 2015 по достоинству оценили и международные специалисты. Так, эксперт в области бронетанковой техники и вооружениям сухопутных войск, обозреватель журнала Jane's Defense Weekly Кристофер Фосс особо подчеркнул тенденцию России в разработке и создании принципиально новых военных машин: «Бумеранг», «Курганец», «Армата» – это революция в танковом проектировании! Интересно будет наблюдать за развитием этих платформ. Безусловно, сейчас на Россию оказывается давление санкциями, но я считаю, что здесь есть все возможности разрабатывать военную технику самостоятельно, в пределах РФ. RAE это доказывает». **NB**

КУПИ СЛОНА

△
Евгений Горбачев



⊕
Арсений Балашов

Помните эту детскую игру, простые правила которой заключались в умении убедить оппонента купить большого серого зверя? Мы выросли, а игра в продавца для многих из нас обернулась профессией. И не важно, как она теперь называется – продавец или директор по продажам.

В сентябре тренер и консультант в сфере продаж, автор бестселлера «Как продать слона» Ася Барышева провела обучающий тренинг для сургутян, желающих усовершенствовать свои навыки продаж. В эксклюзивном интервью журналу National Business Ася поделилась своим видением проблем профессии менеджера по продажам, которая по-прежнему остается самой распространенной вакансией на рынке труда.

NB: Ася, скажите, какими качествами необходимо располагать, чтобы успешно продавать, и вообще, кто может стать хорошим продавцом?

Ася Барышева: Прежде всего, это человек, который стремится к достижениям, готов преодолеть любые сложности и добиться поставленной цели. Это называется – быть целеустремленным. Успехов в продажах, как правило, добиваются те, кто любит общаться, у кого много друзей в повседневной жизни. Впрочем, можно и не быть общительным человеком, говорить мало, зато по существу. Продажи в своей методологии очень разнообразны. У профессионала со временем вырабатывается свой стиль продаж. Главное, не быть инертным и равнодушным к своему делу. Звучит банально, но в этом вся правда.

NB: Сегодня профессия продавца во всех ее смыслах чрезвычайно востребована. Открываем любой список вакансий, и больше всего оказывается именно вакансий менеджеров по продажам. Профессия не подразумевает специального образования и длительного обучения для безработного, а вакансий по-прежнему много. В чем же дело?

Ася Барышева: Хороший вопрос. Я в Сургуте перед началом тренинга озвучила слушателям результаты исследования портала superjob, в рамках которого респондентам было предложено назвать список самых неприемлемых профессий. Так вот, на первом месте был знаете кто? Угадайте. Менеджер по продажам! А на втором месте знаете кто? Уборщица, а на третьем месте – проститутка! В общем, получается, что эта профессия считается самой непрестижной, и работать на этой должности просто стыдно. Люди в большинстве своем уверены: если ты менеджер по продажам, ты должен навязываться клиенту, буквально пресмыкаться перед ним. На самом деле, это результат воздействия сложившегося за десятилетия социалистического общества стереотипа о профессии продавца, как о неприятной работе, связанной с унижением или

«Продажа – это передача счастья», –

с этой фразы Ася Барышева открыла первый семинар нового проекта Фонда поддержки предпринимательства Югры «Осенняя бизнес-школа».

Ася Барышева

*Тренер и консультант
в сфере продаж.*

Ася Барышева входит в десятку лучших бизнес-тренеров (по данным социологического исследования журнала «Секрет фирмы» и компании «Амглюа-брокер»). Входит в число шести самых успешных тренеров России (по рейтингу журнала «Карьера»). Сертифицированный специалист международного класса в области обучения продажам.

Автор книг «Как продать слона, или 51 прием заключения сделки» (в настоящее время тираж книги составил 60000 экземпляров), «Корпоративный тренинг» и целого ряда тематических статей.



обманом. Вспомните, кто у нас типичный отрицательный герой кинокартин и литературных произведений в СССР? Торговец, спекулянт, предприниматель. Собственно говоря, профессия продавца, давайте так будем говорить и о менеджерах по продажам, очень нужная и важная. Этот человек буквально несет радость и счастье покупателю, который, наконец, становится обладателем нужной ему услуги или товара, а следовательно, переживает моменты счастья.

Тотальную неудовлетворенность рынка профессионалами в сфере продаж можно объяснить еще и так: у нас в стране дефицит активных людей, которые готовы рисковать. Ведь ты можешь пойти 10 раз на встречу к одному и тому же клиенту, а сделку не заключить, или тебе просто грубо откажут. Это не комфортная профессия, да. И люди всего этого боятся. А тем временем обслуживающий труд становится мировым трендом. В ближайшем будущем пятеро из шести жителей планеты будут заняты в продвижении товаров и услуг, и только один из шести — в производстве!

NB: Есть понимание истоков проблемы, есть люди, готовые обучаться этой профессии, есть тренеры, учебная литература и тренинги. Но проблема в остроте не убавляется.

Ася Барышева: Я бы не сказала, что все остается на прежнем месте. Если вспомните, когда лет 20 назад вы приходили в магазин и просили показать «вон ту кофточку», в ответ вам могли нагрубить или проигнорировать. Сейчас, в большинстве случаев, вам улыбаются, советуют и вообще не отступают от вас, пока вы в торговом зале. Люди меняются, хоть и не так быстро, как того требует рынок. Менталитету цивилизованного предпринимателя в западном обществе более трехсот лет. А нашей рыночной экономике и тридцати лет нет. Это еще ребенок — неумелый и растущий, который идет неуверенными шагами и часто оступает. Есть и еще один немаловажный аспект: воспитание предприимчивости в семье. Известный предприниматель Ричард



Брэнсон вспоминает, как его первую бизнес-рассылку ему помогала делать бабушка. Если бы у нас с вами была такая бабушка, мы были бы совсем другими людьми. Важно еще в ребенке зажечь огонек предприимчивости и активного взаимодействия с окружающим миром. Такие люди вырастают с ощущением, что бизнес — это круто. И становятся успешными.

NB: Несмотря на очевидное существование этой кадровой проблемы у нас, вузы по-прежнему не готовят профессионалов по специальности «Менеджер по продажам». Нет потоковой подготовки. Это до сих пор не принято считать профессией? Почему?

Ася Барышева: Я не могу вам ответить на этот вопрос однозначно. Как мне думается, должна сложиться в обществе модель, когда человек, вкладывающий в эту профессию время и деньги, будет уверен, что в будущем он получит отдачу. Эта профессия для смелых людей. Наше общественное сознание требует от диплома определенности и стабильности.

Чтобы бизнес был успешным, нужен продукт, который сам по себе несет счастье клиенту.

Продукт, который будет востребован. И только потом появляется отдел продаж.



МЕНТАЛИТЕТУ ЦИВИЛИЗОВАННОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В ЗАПАДНОМ
ОБЩЕСТВЕ БОЛЕЕ ТРЕХСОТ ЛЕТ.
**А НАШЕЙ РЫНОЧНОЙ
ЭКОНОМИКЕ И ТРИДЦАТИ ЛЕТ НЕТ.**
ЭТО ЕЩЕ РЕБЕНОК – НЕУМЕЛЫЙ
И РАСТУЩИЙ, КОТОРЫЙ ИДЕТ НЕУВЕРЕННЫМИ
ШАГАМИ И ЧАСТО ОСТУПАЕТСЯ.



NB: Какие предрассудки и стереотипы вокруг профессии продавца вам известны? Кто лучше продает, мужчина или женщина, взрослый или молодой человек?

Ася Барышева: На самом деле, возраст и пол для успеха в продажах не так уж важны. Лучше всего продает контактный человек. Гендерная принадлежность чаще всего играет определенную роль в отраслевых продажах. Женщина, продающая автомобили, менее успешна менеджера мужчины – принято считать, что она не разбирается в технике и не сможет что-то внятно посоветовать. Зато в продажах косметики она в разы лучше мужчины объяснит покупателю достоинства губной помады.

NB: Есть мнение, что на старте бизнеса главное – построить отдел продаж. Другие утверждают, что важнее наладить производство или поставку товара. Кто прав?

Ася Барышева: Чтобы бизнес был успешным, во-первых, нужен продукт, который сам по себе несет счастье клиенту. Продукт, который будет востребован. И только потом появляется отдел продаж. Не важно, где вы берете продукт – важно понять, что в этом продукте потенциально будет так нужно людям. Продукт должен быть конкурентно способен.

NB: Сегодня в книжных магазинах и интернете в свободном доступе сотни «самоучителей» эффективного менеджера по продажам. Теории много, но на практике все это не работает. Почему?

Ася Барышева: Действительно, почему это не работает? Вопрос здесь вот в чем. Знать – не значит суметь сделать. Для того, чтобы любые теоретические навыки заработали, надо «знание» перевести в устойчивый «навык». В учебнике, к примеру, написано, что надо с клиентом устанавливать хорошие отношения, но всегда ли мы в реальности так поступаем? Знание и навык, это две большие разницы. Нужны тренинги, это такой способ потренироваться на основании полученных теоретических знаний. В безопасной ситуации. Можно делать плохо, может не получаться с первого и со второго раза. Вторая основополагающая проблема – это наш менталитет. Беда в низкой социальной активности среднестатистического россиянина. Мы очень пассивные. Очень. Мы не спешим пользоваться всеми возможностями окружающего мира, которые очевидны. У русских даже поговорка есть «Инициатива наказуема». Нет такой поговорки больше ни в одной стране мира!

NB: Страшный сон тренера в сфере эффективных продаж Аси Барышевой?

Ася Барышева: Я говорю аудитории, а она меня не слышит. В сущности, это страшный сон и для любого профессионала в сфере продаж. Когда то, что ты говоришь, клиенты не слышат. Но все в ваших руках. Действуйте смелее! **NB**



ЖЕЛАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

История торговли может лишь мечтать о тех временах, когда продавец был королем, а покупатель – вассалом. В условиях ожесточенной конкуренции и возросшей компетентности клиентов коммерсант сегодня должен предугадывать желания потребителя. Однако эксперты утверждают, что желания клиента нужно не угадывать, а грамотно ими управлять.

Ежедневно потребители делают выбор в пользу того или иного товара. Совершая покупку, многие полагают, что делают это самостоятельно, не подозревая, что их к этому просто подтолкнули. В своей книге о поведении потребителей профессор Колумбийского университета Шина Айенгар весьма точно отметила, что «когда компания пытается угадать, чего хочет потребитель, она невзначай делает выбор за потребителя».

Развитие маркетинга привело к тому, что желания клиентов всё

меньше напоминают базовые потребности, и с каждым днем всё больше навязываются извне. Но, чтобы управлять желаниями клиента, продавец должен понимать психологию покупателя и уметь с ней работать.

КАКИЕ БЫВАЮТ ПОКУПАТЕЛИ?

Чтобы упростить себе задачу, нужно понимать, что люди делятся на определенные психотипы. И в зависимости от принадлежности человека к какому-либо из них варьируется и его

восприятие продавца, товара и момента покупки.

Так, например, существуют нетерпеливые потребители. Они, как правило, отличаются высокой самооценкой, и поэтому доверяют только себе. Для них важно, чтобы их не обманывали и предоставляли им право выбора. Такие клиенты любят, когда всё быстро и ясно. Бывают же, наоборот, чувствительные потребители, им свойственна излишняя эмоциональность. Как правило, они принимают решения очень спонтанно и предпочитают доверять



продавцу. Также они зачастую руководствуются советами знакомых.

Консервативные клиенты – это еще один психотип потребителей. Этих людей раздражают перемены, поэтому если вы сразу сумели заполучить такого клиента, он будет долго сохранять вам верность. Они делают всё медленно и основательно, им необходимы твердые гарантии. Бывают и анализирующие покупатели. Этот тип никуда не торопится, и делает выбор очень терпеливо. Лучшее, что можно сделать для такого клиента – это предоставить сравнительную таблицу, где каждый товар описан по ряду параметров, выраженных в цифрах.

РАЗНЫЕ ЦЕЛИ – РАЗНЫЙ ТОВАР

Один и тот же клиент в разное время может вести себя совершенно по-разному. Разные цели рожают различные требования к товару. Основные можно также разбить на группы.

Есть покупатели, которым нужна определенная торговая марка. Это примерно 30% потребителей эконом-сегмента и 65% премиума. За необходимый бренд покупатель готов переплачивать и тратить больше времени на поиск товара. Бывают покупатели, которых интересует нечто

новое. В эконом-сегменте их количество составляет 15%, а в премиум-сегменте – 10%. Экспериментатора интересует то, чего еще ни у кого нет и то, что он еще никогда не пробовал. Новизна товара на рынке может стать для такого покупателя причиной покупки.

Есть потребители, которых в первую очередь интересует низкая цена. Выбирая самый дешевый товар в своем сегменте, человек может руководствоваться разными причинами. В любом случае потребители этой категории являются самой неоднозначной группой. Их доля в эконом-сегменте – 40%, в премиум-сегменте – 10%. Во всех названных группах могут найтись любители скидок и распродаж. В эконом- и премиум-сегментах таких покупателей по 15%.

Любой новый продукт должен быть адресован конкретной категории потребителей – это всегда более выигрышная стратегия.

ТЕХНОЛОГИИ В МАРКЕТИНГЕ

Интернет сегодня проник во все сферы жизни, и торговля не исключение. Одной из самых трендовых тем последнего времени стала персонализация контента. Интернет-маркетологи

стремятся изучить клиента полностью, поэтому собирают различные данные о поведении пользователей в сети. Сейчас их меньше интересует, сколько клиенту лет и где он живет, зато важно, кто он такой и чего хочет. Для этого берутся в расчет три вида данных о клиенте: его география, чем занимается в сети. Чтобы выяснить последнее, требуется анализировать большие объемы данных и индивидуальные опросы пользователей.

Сегодня поисковым системам нет смысла ранжировать выдачу по похожим словам, они выстраивают алгоритмы работы с понятиями, которые скрываются за этими словами. Персонализация пользователя позволяет получить более заинтересованных клиентов. Такие технологии особенно интересны ресурсам с большим объемом материалов, ведь система рекомендаций подскажет пользователю, что посмотреть, до того как он сам поймет, что ему нужно.

Изучая стандартные приемы маркетинга и психологию потребителя, а также используя современные технологии, угадывать желания покупателя нет никакой необходимости. Следуя определенным алгоритмам, можно с точностью просчитывать, что нужно тому или иному клиенту. **МВ**

ИГОРЬ КИРТБАЯ: СВЕТИТЬ ВСЕГДА

Его профессию и его личность можно объединить одним словом – свет. Он нес свет людям не только в буквальном, но и в переносном смысле. Освоение нефти в Западной Сибири неразрывно связано с именем Игоря Алексеевича Киртбая, который освещал путь для нефтяников и газовиков.



Наталья Бармина

Талантливый инженер-энергостроитель, крупный организатор электросетевого строительства Западно-Сибирского нефтегазового комплекса, главный инженер, начальник механизированной колонны №14, управляющий трестами «Запсибэлектросетьстрой» и «Надымэлектросетьстрой» (1968–1981 годы), один из создателей всесоюзного производственного объединения «Союзэнергострой» в городе Москве. Он был назначен главным инженером 14-й МК в то время, когда она только начала формироваться. Ему пришлось создавать инфраструктуру, налаживать хозяйство, подбирать коллектив. В последнем пункте он не обошелся без новаторского

подхода – в 80-е годы начал приглашать психологов, чтобы выявить совместимость между людьми, раскрыть неформальных лидеров, которые впоследствии могли составить авторитетный аппарат управления.

Он умел ладить с людьми, заботился о них, и его уважали и любили за это. Наверное, в те годы по-другому было просто никак, потому что жить и работать приходилось в условиях бытовой неустроенности, нехватки жилья и объектов социальной сферы. До 1968 года в Сургуте не было даже собственных источников электроэнергии, и город не был связан высоковольтными ЛЭП с большой землей. Электричество поставляли электропоезда, которые доставлялись баржами по реке.

В 70-х Киртбая возглавил исторический проект – строительство высотного перехода через Обь. ЛЭП-500 протянулась от Тюмени до Сургута. Пока строили, началась зима, и опоры успели поставить только на одном берегу реки. Киртбая предложил прорубить лед и поставить временные деревянные опоры. В Сургуте и ближайших месторождениях электроэнергия появилась на семь месяцев раньше. В 1974 году на базе мехколонны был создан трест «Запсибэлектросетьстрой», а через пять лет, благодаря его грамотному руководству, в системе Минэнерго появляется уже пять трестов. Мехколонна, руководимая Киртбая, очень скоро стала внекатегорийной – выполняемые ею объемы оказались гораздо выше требуемых для предприятия с таким коллективом. Он организовал сеть механизированных колонн на огромной территории Тюменской области с охватом газовых месторождений в районах Надыма, Уренгоя, Нижневартовска, Томской области.

Игорь Киртбая отличался нестандартным мышлением, он внедрял новаторские идеи, облегчавшие работу и позволявшие экономить огромное количество бюджетных средств. Так, он опробовал эксперимент монтажа сваи на подвеску в воду с помощью вертолета. Анатолий

Зубарев, присутствовавший тогда при этом, писал о нем в своем репортаже: «На практике получается, что многокилометровые трассы электрических рек Севера строятся только зимой, когда промерзают озера. Выходит, что где-то семь месяцев выпадает из рабочего календаря строителей. Как продлить строительный сезон, сузить рабочие «окна»? Выход, кажется, найден – прокладывать ЛЭП с помощью вертолетов. Опора была поставлена и смонтирована за полчаса чистого времени одним вертолетом». И сегодня эта идея не утратила своей актуальности. Киртбая впервые в Минэнерго разработал и внедрил поточный метод строительства на линиях электропередачи, когда каждая бригада выполняла узкоспециализированные работы.

Живой ум сочетался в нем со спокойствием философа и широтой души. Люди легко подчинялись ему. В случае необходимости он принимал важные руководящие решения и ответственность брал только на себя. Принимать решения приходилось, исходя из условий и возможностей на месте. Трудоголик – говорили о нем. Притом, находил время и для искусства. Он дружил с актерами, много лет был знаком с Владимиром Высоцким, дружбой с ним гордился Иосиф Кобзон. Поэтому, творческие коллективы без колебаний принимали приглашение выступить где-нибудь в глубинке, перед бригадой из 10 человек. Энергетики вспоминают, как отмечался при нем профессиональный праздник 22 декабря. А женщины на 8 Марта 1975 года были просто сражены подарком: каждой вручили живые цветы, о которых в то время в Сургуте даже и помечтать нельзя было. Накануне Игорь Алексеевич отправил самолет в Новороссийск за тюльпанами и мимозами. И некоторое время потом это было доброй традицией.

Он много требовал, но при этом никогда не забывал вознаградить людей за проделанную работу. Однажды его бригаде пришлось работать в новогоднюю ночь. Было это в 1972 году. Установка сверху была – сдать объект до полуночи 31 декабря и ни минутой позже. Киртбая пообещал бригаде, работавшей в лесу под Стрелевым, двойную оплату и, сверх того, привезти из Свердловска две бочки пива. А ведь тогда за бутылку пива давали две бутылки водки! Когда восемь человек вернулись с вахты, выполнив работы в срок, Киртбая извиняющимся голосом сообщил, что бочка осталась только одна, другую пришлось отдать гаишникам. Но все равно все были довольны.

Его забота о людях проявлялась и в том, что строились объекты социальной сферы, которых так не хватало на Севере. На строительство таких и инфраструктурных объектов средств тогда



почти не выделялось. Но как же быть без детских садов, школ, гостиниц и прочих, необходимых для нормальной жизни, структур? Киртбая договорился со студентами-архитекторами из Львова, которые спроектировали деревянную гостиницу с каминным залом, баней, бассейном. Ее построили на берегу озера, и долгое время эта гостиница была чуть ли не единственной в Сургуте. На втором этаже даже на потолке были написаны слова благодарности строителю. По его распоряжению построили детский садик, школу и жилые дома. Все это располагалось в поселке Лунный. Название поселку предложил Киртбая, когда однажды с Валентином Жоровым ходил на лыжах недалеко от Сургута, где строилась подстанция. До десяти вечера ходили и вдруг провалились в снег. Лежа на снегу и глядя на большую яркую луну, Киртбая предложил назвать будущий поселок Лунным.

Он всю жизнь доверял людям, и однажды это доверие его подвело. Предлагаемые им новаторские идеи встречали не только одобрение, но, как это часто бывает, и неприятие. Кто-то восхищался его талантом, а кто-то завидовал. В Минэнерго к нему относились с опаской. Ему приходилось отстаивать свои идеи. И все же Киртбая взял верх. Одна из улиц Сургута сегодня носит имя этого человека, умевшего жить так ярко и освещать дорогу другим. **NB**

NB

ИГОРЬ КИРТБАЯ ОТЛИЧАЛСЯ НЕСТАНДАРТНЫМ МЫШЛЕНИЕМ, ОН ВНЕДРЯЛ НОВАТОРСКИЕ ИДЕИ, ОБЛЕГЧАВШИЕ РАБОТУ И ПОЗВОЛЯВШИЕ ЭКОНОМИТЬ ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ. ЖИВОЙ УМ СОЧЕТАЛСЯ В НЕМ СО СПОКОЙСТВИЕМ ФИЛОСОФА И ШИРОТОЙ ДУШИ. ЛЮДИ ЛЕГКО ПОДЧИНЯЛИСЬ ЕМУ. В СЛУЧАЕ НЕОБХОДИМОСТИ ОН ПРИНИМАЛ ВАЖНЫЕ РУКОВОДЯЩИЕ РЕШЕНИЯ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БРАЛ ТОЛЬКО НА СЕБЯ.

LAND ROVER: НЕ ПРОСТО АВТОМОБИЛЬ



Евгений Горбачев



Арсений Балашов

Пик продаж автомобилей бренда Jaguar Land Rover в России, согласно официальной статистике компании, пришелся на 2008 год. Однако уже следующий, 2009, ставший тогда кризисным не только для страны, но и для большинства дилеров автомобилей премиум-класса, сократил объем продаж автомобилей этой марки вдвое. Нынешний финансово-экономический кризис заставил уйти из страны такие бренды, как Opel и Chevrolet. Тем временем, официальный дилер Jaguar Land Rover в ХМАО – компания «Восток Моторс Югра» – смотрит в будущее с обоснованным оптимизмом.





МАКСИМ СИДОРЕНКО
директор автосалона
Jaguar Land Rover

Директор автосалона Jaguar Land Rover Максим Сидоренко в эксклюзивном интервью поделился с читателями National Business секретами идеологии бренда, благодаря которым компании удастся не только сохранить устойчивые позиции на рынке автомобилей премиум-сегмента, но и укрепить лояльность клиентов, даже несмотря на такое непростое время для рыночной экономики в целом.

НВ: Максим, трудно не говорить сегодня о кризисе в сфере продаж автомобилей в России: рост стоимости валюты существенно ограничил покупательную способность населения. На этом фоне вполне логично появление слухов об уходе из России целого ряда именитых брендов, в том числе Jaguar Land Rover. Есть хотя бы толика правды в подобных предположениях?

Максим Сидоренко: На сегодняшний день у меня нет официальной информации о том, что Jaguar Land Rover могут уйти из России. Я, конечно, знаком с содержанием интервью директора по продажам бренда в России Алексея Шилыковского телеканалу РБК, в котором он озвучил прогноз о том, что более 25% российских дилеров Jaguar Land Rover могут прекратить свое существование до Нового года. И произойдет это в связи со сложившейся экономической ситуацией в стране и вокруг нее. Вероятно, на почве подобных предположений, вкупе с пессимистичным прогнозом продаж на фоне валютного кризиса, и рождаются слухи о том, что бренд покинет Россию. Лично я уверен, что этого не произойдет. И подтверждение тому то, как у нас обстоят дела. У нас все хорошо.

Ровно 15 лет назад, в 1995 году, объемы производства Land Rover впервые превысили цифру 100 000 автомобилей в год. Бестселлером стал Discovery, и линейка пополнилась моделью с 2,0-литровым четырехцилиндровым бензиновым двигателем, которая позволяла владельцу воспользоваться налоговыми льготами, предусмотренными европейской системой налогообложения.

НВ: Еще один неудобный вопрос. Существует мнение, что покупатели Land Rover часто бывают разочарованы надежностью своего автомобиля. Только ленивый не знает шутку про Land Rover, в которой говорится, что если вы видите этот автомобиль на дороге, значит, он едет на сервис или только что его покинул.

Максим Сидоренко: Подобный стереотип сложился благодаря некоторым недочетам в сборке машин предыдущей серии. Новое поколение автомобилей Land Rover ломает эти стереотипы. Такие модели, как Range Rover Evoque, Range Rover Sport, Land Rover Discovery Sport, отличаются более высоким качеством, и мы это наглядно видим по динамике сервисного и гарантийного обслуживания. Но вот что я особенно хочу подчеркнуть: автомобиль марки Land Rover – это требовательный к своевременному и профессиональному обслуживанию автомобиль. Внедорожник Land Rover представляет собой довольно сложный комплекс электронных и механических систем. Подчас, непонимание этого и приводило к поломкам, которые непосвященные спешили соотнести с качеством машины. Что бы ни случилось, мы готовы поддержать нашего клиента в непредвиденных обстоятельствах: есть парк подменных автомобилей, внимательная клиентская служба, специалисты которой помогут оперативно устранить любые технические проблемы. С целью предупреждения проблем с автомобилем мы отслеживаем пробег гарантийных машин и своевременно предупреждаем владельцев Land Rover о необходимости сервисного обслуживания, о поступлении необходимых запасных частей или расходных материалов для автомобиля.

Вообще, наш клиент, пересаживаясь на Land Rover с автомобиля любого бренда и вкусив непрерывную заботу дилера о его уверенности и спокойствии, быстро «привыкает к хорошему». Да так, что потом изменить марке становится очень трудно.

НВ: Все это, очевидно, является частью программы заботы о клиенте, которую еще именуют «программой укрепления лояльности»?

Максим Сидоренко: Скажу больше, мы как дилеры зачастую по собственной инициативе участвуем в различных акциях бренда, которые вовсе не являются обязательными. Подчас при



обеспечении подобных акций марки мы, что называется, отрабатываем «в ноль», без прибыли для себя. Так, например, было в рамках программы по бесплатной замене масла при гарантийном обслуживании по пробегу, эта акция продолжалась почти год. Почему мы так поступаем? Все просто: наш клиент должен быть всегда доволен своим выбором. Мы продаем автомобили стоимостью более 3 миллионов рублей и важно, чтобы потратив такую сумму на покупку, человек остался удовлетворенным своей покупкой на протяжении всего периода эксплуатации Land Rover.

NB: Какая модель бренда будет определяющей марку до конца 2015 в продажах?

Максим Сидоренко: Прежде всего, это Range Rover и Range Rover Sport – эти модели бренда по-прежнему ассоциируются у югорчан с Land Rover. Хороший старт продаж продемонстрировал и относительно новый внедорожник марки – Land Rover Discovery Sport.

NB: Какие программы кредитования, скидки вы предлагаете покупателю нового автомобиля?

Максим Сидоренко: Покупка автомобиля в «Восток Моторс Югра» – это всегда индивидуальный подход к клиенту. И не важно, решили вы приобрести новый автомобиль или автомобиль с пробегом. Как правило, мы делаем предложение клиенту в комплексе. Это предложение индивидуальной цены автомобиля,



NB:
МОЖНО ЛИ,
НЕ РАСКРЫВАЯ КОММЕРЧЕСКУЮ
ТАИНУ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОДАЖ,
ПЕРЕЧИСЛИТЬ В ПОРЯДКЕ УБЫВАНИЯ
ПОПУЛЯРНОСТЬ У ПОКУПАТЕЛЕЙ
ТОЙ ИЛИ ИНОЙ МОДЕЛИ БРЕНДА?



1. RANGE ROVER
2. RANGE ROVER SPORT
3. RANGE ROVER EVOQUE
4. LAND ROVER DISCOVERY SPORT
5. LAND ROVER DISCOVERY 4

Максим Сидоренко: Конечно. Львиная доля продаж приходится на Range Rover, на втором месте Range Rover Sport, затем Range Rover Evoque, потом Land Rover Discovery Sport, а замыкает статистику продаж Land Rover Discovery 4. Посмотрим, как сложится карта продаж в 2016 году. Прогнозировать продажи сегодня сложно: покупка автомобиля премиум-класса – это взвешенное решение. Стоимость Range Rover в достойной комплектации сегодня достигает 8 миллионов рублей – это цена хорошей квартиры в Сургуте. Порой переговоры с клиентом о приобретении автомобиля длятся не один месяц.



50°C

30°C

В процессе разработки Discovery 3, во всех концах света в общей сложности было опробовано 75 опытных образцов, чтобы проверить всю широту возможностей этого автомобиля, заслужившего в разное время множество различных наград. Испытания проводились при температуре от -30°C до +50°C.

предложение цены на заранее установленное дополнительное оборудование. И отдельно озвучиваем клиенту предложение по страховке и кредитованию. Затем клиент оценивает предложение, и мы начинаем взаимовыгодный диалог. Поверьте, в премиум-сегменте наши цены настолько интересны, что покупатель не просит дополнительную скидку. Наш конек – красивая сделка и индивидуальный подход.

НВ: Компания «Восток Моторс Югра», выступая дилером бренда Land Rover, сегодня представляет своим клиентам программу APPROVED. Очевидно, бренд уделяет пристальное внимание организованному вторичному рынку автомобилей?

Максим Сидоренко: Да, эта программа APPROVED, в буквальном переводе «одобрено», предлагает покупателю автомобили с пробегом до 120 тыс. км под гарантии дилера. В самом названии кроется главный смысл – мы одобряем покупку машины с пробегом, потому что мы проверили его по 120 контрольным показателям. В случае обнаружения дефектов, мы предлагаем продавцу оплатить ремонт или снизить цену реализации его автомобиля.



В рамках программы APPROVED продавец автомобиля может получить скидку на новый Land Rover.

У автомобиля с пробегом всегда есть свой покупатель: у него привлекательная цена и гарантия автосалона. И цена его несколько ниже рыночной. Кроме того, мы предлагаем клиенту продленную гарантию на год от страховщиков. В ходе предпродажной подготовки мы приведем автомобиль в идеальное состояние, освежим лакокрасочное покрытие.

NB: Какие шаги по обеспечению качества гарантийного и сервисного обслуживания вами предпринимаются?

Максим Сидоренко: Руководители отдела продаж и отдела сервиса ежемесячно проводят внутренние экзамены для персонала по знанию стандартов общения, приемки автомобиля на сервис и выдачи нового автомобиля после покупки. Помимо этого, у импортера Jaguar Land Rover есть такой инструмент контроля качества услуг, как тайный покупатель. В самый неожиданный момент такой «клиент»



Более 60 лет назад культовый внедорожный бренд получил свое имя. Спенсер Уилкс, в то время занимавший пост управляющего директора автомобильной компании Rover, владел поместьем Лагган на острове Айлей. В 1947 году, когда Спенсер ехал на своем модифицированном Rover 12 по пересеченной местности, егерь поместья Ян Фрейзер, намекая на способность автомобиля Спенсера преодолевать тяжелое бездорожье, заметил, что эта модель должна была бы называться «Land Rover». Так родилось легендарное имя.





DIS- COVERY



Discovery — это первый автомобиль Land Rover, сделанный с помощью технологии автоматизированного проектирования. Внешность Discovery полностью была разработана специальной компьютерной программой.

может приехать в автосалон на автомобиле с недочетами в виде потухшей лампы габаритов или не накаченной запаски. А мы должны в ходе приемки обнаружить любую мелочь и вернуть клиенту полностью готовый к эксплуатации автомобиль. Разумеется общение персонала с клиентом должно быть на высшем уровне с первой минуты обращения в дилерский центр и до того момента, когда автомобиль выезжает за ворота салона. Мы уделяем серьезное внимание каждой мелочи, впрочем, у нас не бывает мелочей. Все должно идти «как по рельсам».

НВ: Максим, что лично для вас значит бренд Land Rover?

Максим Сидоренко: Вы знаете, автомобили этого бренда сочетают в себе два важных, на мой взгляд, качества настоящего автомобиля. Это комфорт и превосходные ходовые качества. Поверьте, я управлял довольно большим числом различных автомобилей сегмента «премиум». И вот, когда ты садишься в Land Rover или Range Rover, понимаешь, что ты сейчас в королевском автомобиле. Помните? Королева Великобритании передвигается на Range Rover! Чего только стоят внедорожные качества этого бренда! И не важно, Range Rover за 8 млн руб. это или ветеран продаж Discovery 4. Все те функции, которые предлагает своим покупателям бренд, будут в наличии у любого автомобиля с лейблом Land Rover. Это не просто автомобили, это словно награда за ваши жизненные достижения и успехи! **НВ**



А Евгений Горбачев

П Арсений Балашов



ТАРАС СУКМАНОВ
исполнительный
директор дилерского
центра
«Тойота Лексус –
Сургут»

РОСКОШНАЯ ЭЛЕГАНТНОСТЬ LEXUS

Так по одной из версий расшифровывается название премиального бренда Lexus, появившееся в результате слияния двух слов, обозначающих два главных качества, присущих автомобилю. «luxury» (роскошь) и «elegance» (элегантность), и не важно, о какой модели этой марки пойдет речь.

В нашем регионе официальный дилер бренда представлен автосалоном «Лексус – Сургут». О текущих достижениях, ближайших планах и уникальных предложениях компании, в своем интервью журналу National Business рассказал Тарас Сукманов, исполнительный директор дилерского центра «Тойота Лексус – Сургут».

NB: Каковы основная роль и место официального дилера автомобилей Lexus как марки автомобилей класса «премиум» на автомобильном рынке Сургута, региона?

Тарас Сукманов: Наша основная задача – увеличить свою долю присутствия на рынке. Мы работаем с 2009 года и три года занимаем первое место в Сургуте по доле рынка в премиум-сегменте. На сегодняшний день она составляет 39%. Также это самая большая доля и по стране в целом, если считать процентное отношение населения к количеству продаваемых автомобилей. При этом, только в 2015 году мы увеличили эту долю на 18% и будем продолжать бороться за расширение рынка. На втором месте дилерский центр в Перми – там что-то в районе 20%.

Что же касается миссии автосалона, она призвана демонстрировать горожанам высокие стандарты обслуживания и знакомить с преимуществами марки Lexus. Например, мы организовали диалоговую приемку на сервис. Это новый вид приемки автомобиля, который признан лучшей практикой работы с клиентами и в настоящее время внедряется дилерами Lexus по всей стране. Наши клиенты первые в России смогли оценить уникальные преимущества данной услуги. И подобные нововведения мы внедряем в каждом отделе для соответствия премиальному уровню и удовлетворения высоких потребностей наших клиентов.

Наша основная задача – увеличить свою долю присутствия на рынке. Мы работаем с 2009 года и три года занимаем первое место в Сургуте по доле рынка в премиум-сегменте. На сегодняшний день она составляет 39%.

Также активно двигаться в этом направлении нам помогает дистрибьютор ТМС (Тойота Мотор Корпорэйшн), который, используя философию Kaizen (постоянное совершенствование), ставит нам задачи для постоянного улучшения бизнес-процессов. Например, сейчас у нас есть большой проект LSM – Лексус Сервис Менеджмент.

Данный проект предусматривает сертификацию, которую дилерский центр должен будет «защитить» примерно так, как это происходит в гостиничном бизнесе. Т.е. звездная система – пять звезд, четыре звезды или три звезды. И 5 звезд – это, естественно, высший уровень, эта табличка будет гордо висеть на стене дилерского центра, сообщая потенциальным клиентам о высочайшем уровне обслуживания.

NB: Как вы оцениваете сегмент премиум-автомобилей в нашем регионе в плане конкуренции?

Тарас Сукманов: Конкуренция, на самом деле, в этом сегменте высокая. И самый первый наш конкурент – это дилерский центр Audi, который входит в структуру нашего холдинга.



Данный дилерский центр еще долгое время держал за собой первое место в Сургуте по продажам в сегменте автомобилей «премиум». Из сторонних дилеров нашим основным конкурентом является бренд Mercedes, он успешно развивается. Не отстает от них и дилер Infiniti, там хорошая команда сотрудников и масса интересных предложений для клиентов. Mercedes продвигает интересную линейку автомобилей, а Infiniti остается достаточно привлекательным по цене. Конкуренция идет не только в сфере предложений, но и в сфере обслуживания клиентов. Мы все буквально следим друг за другом, кто и как работает с клиентом, перенимаем друг у друга все новое и интересное в плане технологий и организации бизнес-процессов. Однако по нашим наблюдениям, наиболее распространенными в Сургуте оказываются именно те бизнес-процессы, которые изобрели мы. Конкуренты – это здорово, они не дают нам расслабляться, подстегивают стремиться вперед во всех сферах работы, что бумерангом приносит нам только новые дивиденды. Например, в рамках реализации программы LSM мы усовершенствовали наши бизнес-процессы по тысяче различных показателей и моментов. Поверьте, это колоссальная работа, которая непрофессионалу с первого взгляда может быть и незаметна.

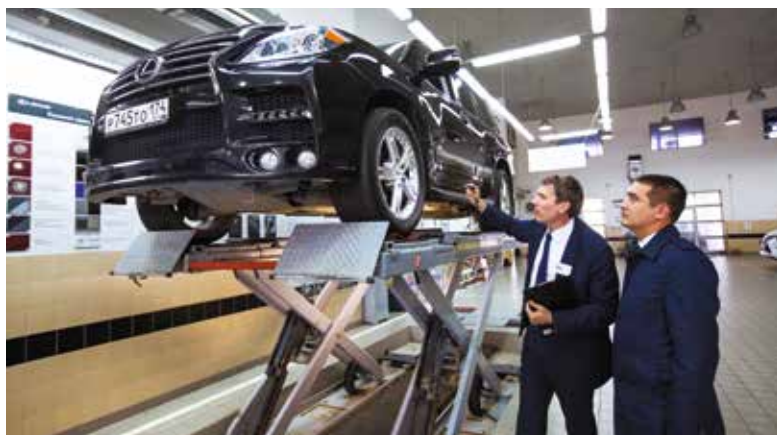


NEW

Сейчас идет некая ротация автомобилей, купленных в 2012-2013 годах. Люди продают подержанный автомобиль и покупают новый, классом повыше.

Хочу заметить, что сегодня для большинства покупателей, подбирающих себе новый автомобиль, весомым фактором в пользу выбора бренда является именно перспектива последующего качественного дилерского обслуживания. Так как мы живем в суровых климатических условиях, автомобили требуют грамотного технического обслуживания, и все без исключения клиенты активно обращают на это внимание при выборе автомобиля того или иного бренда.

NB: Известное всем заключение экспертов автомобильного рынка России о том, что в 2015 году отмечается взлет интереса





к автомобилям класса «премиум» актуально для Югры?

Тарас Сукманов: Да, в этом году действительно есть подъем спроса на автомобили премиум-класса. Дело в том, что 2013 год был самым сильным годом в продажах, по всей стране было продано около трех миллионов автомобилей. А теперь люди, которые, что называется, отъездили на новом автомобиле два-три года, решили его поменять. Допустим, человек, который эксплуатировал Toyota Camry, купив ее в 2013 году за полтора миллиона, за это время заработал или накопил некую сумму денег, которая вкуче с вырученными от продажи прежнего автомобиля деньгами вполне позволяет ему присмотреться к автомобилю подороже, в сегменте «премиум», например, к модели ES. Так и происходит рост интереса к автомобилям высокого класса. И они приходят к нам, сдают прежний автомобиль в trade-in, и, доплатив незначительную сумму (либо оформив ее в кредит), уезжают из салона на новом автомобиле. Словом, сейчас идет некая ротация автомобилей, купленных в 2012-2013 годах. Люди продают подержанный автомобиль и покупают новый, классом повыше.



5 звезд – это высший уровень, эта табличка будет гордо висеть на стене дилерского центра, сообщая потенциальным клиентам о высочайшем уровне обслуживания, который здесь ждет каждого из них.

НВ: Какие модели Lexus сегодня представлены в Сургуте, и какая модель пользуется самой большой популярностью у клиентов?

Тарас Сукманов: У нас сегодня представлены такие модели, как LX 570, это большой внедорожник, кстати, единственный рамный внедорожник во всем премиум-сегменте. Он пользуется высоким спросом в наших тяжелых климатических условиях, так как это надежный, комфортный и очень проходимый автомобиль. И в конце ноября мы с нетерпением ждем прихода нового Lexus LX 570 и его новую дизельную версию LX 450 D.

Также мы предлагаем покупателям обновленный год назад GX 460. И конечно же, это всеми любимый RX 350 – основатель класса премиальных кроссоверов. Еще в 1998 году продажи этого автомобиля стартовали в Америке, после чего данная модель успешно завоевала весь мир. Это тот класс, который с начала двухтысячных ежегодно только увеличивает долю в миксе продаж автомобилей. И в этом году выйдет новое революционное поколение RX, которое сохранит в себе преимущества старого автомобиля и при этом задаст новые стандарты



CAR

Мы начинаем работать с клиентом прямо у входа в дилерский центр. Когда к нам приезжает клиент, к его визиту уже забронирован пост мойки, соответственно, при встрече обсуждается весь перечень предстоящих работ по автомобилю.

в своем классе. Я уже лично видел этот автомобиль в рамках закрытых корпоративных конференций и скажу вам с уверенностью, что он всем понравится. В части дизайна это просто уникальный автомобиль, такого вы сегодня не увидите ни у одного бренда. И я уверен, что в 2016 году мы будем лидерами продаж в сегменте премиальных кроссоверов. Помимо нового RX в этом нам поможет хит продаж 2015 года – модель компактного кроссовера NX, которая на сегодняшний день составляет 50% в миксе наших продаж, хотя изначально были опасения успешности этой модели. Подобный компактный кроссовер чуть ранее на рынок выпустили все, начиная от Mercedes и заканчивая BMW. И вроде бы, этот кусочек пирога авторынка был уже поделен. Но Lexus выпускает NX, и модель оказывается настолько богатой по опциональному оснащению, дизайну и соотношению цены, что рынок отреагировал поразительным интересом. Это очень красивый автомобиль, его дизайн настолько тщательно проработан, что он идеально выглядит с любой стороны. А привлекательная цена потянула за собой клиентов из масс-сегмента. Еще мы предлагаем модель GS – бизнес-седан со спортивным характером, для людей, которые любят активно проводить время за рулем. И в этом же классе мы предлагаем модель ES – классический бизнес-седан с самым просторным салоном в задней части. Этот автомобиль отлично подходит для пассажиров, которые любят сидеть на заднем диване,

по совокупности потребительских качеств он очень хорошо подходит для корпоративных клиентов.

NB: Продажа и обслуживание автомобилей такого класса подразумевает столь же высокий сервис продаж и последующего гарантийного обслуживания?

Тарас Сукманов: Да, действительно, мы стараемся по максимуму поддерживать уровень бренда. Мы начинаем работать с клиентом прямо у входа в дилерский центр. Когда к нам приезжает клиент, к его визиту уже забронирован пост мойки, соответственно, при встрече обсуждается весь перечень предстоящих работ по автомобилю. У нас действует круговой осмотр автомобиля, то есть мастер-приемщик вместе с клиентом осматривает автомобиль, после этого машина моется и перегоняется на пост диалоговой приемки. Мы показываем клиенту, как выглядят те или иные узлы и расходные материалы автомобиля до технического обслуживания. По 45 пунктам автомобиль осматривается совместно с клиентом на посту диалоговой приемки, клиент сам может увидеть, в каком состоянии находится автомобиль, даже в самых недоступных местах. Часто клиент обнаруживает вместе с нами какие-то узлы, которые требуют профилактики или замены. Все последующие работы обсуждаются и утверждаются здесь же, после чего нет необходимости звонить клиенту во время обслуживания и отвлекать вопросами – надо ли это менять. Мы все решаем заранее. Столь же


 ЗОНА ДИАЛОГОВОЙ
ПРИЕМКИ АВТОМОБИЛЯ

рационально с клиентом работает и отдел продаж. С первой и до последней минуты пребывания в салоне клиента ведет один человек – персональный менеджер. Не надо никуда ходить, ни к кому обращаться. Менеджер самостоятельно просчитает платежи по кредиту, ознакомит покупателя с модельным рядом, который есть в наличии, проведет тест-драйв. Выдачу автомобиля проводит тот же менеджер. Кстати, мы стараемся сделать из этого небольшой праздник – к примеру, если автомобиль покупает девушка, мы преподносим ей от дилерского центра цветы и шампанское. В этот же день менеджер

по продажам созванивается с клиентом, уточняет, все ли понятно в вопросах эксплуатации автомобиля, все ли настройки оборудования и электроники понятны. У нас действует система премиального тест-драйва, клиент может взять машину на целый день и протестировать автомобиль в привычных ему условиях.

НВ: С учетом удовлетворения требований рынка подобных автомобилей в части высокотехнологичной комплектации и технического оснащения, удалось ли компании Lexus сохранить или даже приумножить традиционно высокое качество автомобилей и их выдающиеся потребительские свойства?

Тарас Сукманов: Конечно же, Lexus не отстает, все существующие на рынке опции и реализованные достижения научно-технического прогресса присутствуют и в автомобилях нашего бренда. Это ассистенты парковки, торможения, адаптивный круиз-контроль, ассистент перестроения и многое другое. Многие наши конкуренты внедряют новинки технологий быстрее нас, но Lexus делает это более взвешенно – для нас важнее, чтобы это было опробовано и надежно работало. Что касается отличий Lexus от конкурентов, бренд уделяет огромное внимание дизайну автомобилей. И сейчас Lexus буквально обретает новое лицо, эта концепция дизайна называется «L-finesse», то есть везде в облике новых моделей можно увидеть букву L, это или силуэт фар, или линии изгиба кузовных панелей. Бренд стремится к зрительной узнаваемости. Если раньше вы могли увидеть ES или IS на дороге в зеркало заднего вида, он мало чем отличался от Toyota. Теперь это красивые самобытные автомобили. В дизайне салона используются

ТЕСТ ДРАЙВ

У нас действует система премиального тест-драйва, клиент может взять машину на несколько дней, а потом вернуть автосалону и сказать, что эта модель ему по каким-то параметрам не подходит.

уникальные отделочные материалы, например, дерево шимамоку, это традиционная японская технология. Для изготовления такого материала берут срезы дерева Агатис, после чего с данным деревом в течение 38 дней проводят 64 производственных процесса. В результате получается материал с уникальной фактурой, внешне напоминающей металл. Такой отделки нет ни у кого из конкурентов. А еще одной из уникальных опций Lexus является ионизатор воздуха Nanoe, который не только поддерживает в салоне здоровую атмосферу при помощи отрицательно заряженных частиц воздуха, но и достаточно продолжительное время сохраняет отделочные материалы автомобиля в первозданном виде, что позволяет сохранить остаточную стоимость при его продаже. Нельзя не упомянуть гибридные технологии Lexus, это самые надежные гибридные автомобили среди всех брендов. Так, например, у нас обслуживался Lexus модели RX450 из Нового Уренгоя, который успешно эксплуатировался несколько лет в условиях низких температур. Люди проезжают на таких машинах по две-три сотни тысяч километров и не испытывают никаких проблем. И это высокое достижение марки Lexus, которое

реально подтверждается практикой в наших северных условиях.

NB: Одним из требований автомобильного рынка сегодня является обязательный пакет специальных предложений для покупателей и тех, кто уже приобрел автомобиль, но продолжает обслуживать его у официальных дилеров. Что сегодня вы предлагаете в этом свете своим клиентам?

Тарас Сукманов: При повторных покупках автомобиля мы поддерживаем лояльность наших клиентов и делаем для них специальное предложение, а также поддерживаем все федеральные компании и специальные программы по услугам trade-in, кредитованию, страхованию и другим. Также мы предлагаем внутренние уникальные акции: «Весенний сервис»,

Lexus не отстает, все существующие на рынке опции и реализованные достижения научно-технического прогресса присутствуют и в автомобилях нашего бренда.

ffi



Сейчас Lexus буквально обретает новое лицо, эта концепция дизайна называется «L-finesse», то есть везде в облике новых моделей можно увидеть букву L, это или силуэт фар, или линии изгиба кузовных панелей.

nesse



«Осенне-зимний сервис», «Отпуск без забот». Помимо этого на покупку запасных частей действуют скидки 15-20 процентов. Есть интересная услуга «Шинный отель», где наши клиенты в межсезонье хранят свои комплекты сменных колес, что освобождает от их постоянной транспортировки из одного места в другое.

NB: В Центральной России и в ближнем зарубежье достаточно развит рынок trade-in автомобилей премиум-класса. Как эти тенденции отражены в деятельности вашего автосалона?

Тарас Сукманов: Вы знаете, за рубежом достаточно серьезно развит рынок подержанных автомобилей, там дилерских центров с подобной специализацией больше, чем тех, что реализуют новые автомобили. И в России уже начинает формироваться подобное, на мой взгляд, рациональное мировоззрение. Люди понимают, что подержанный автомобиль нужно реализовывать по адекватной цене через дилерский центр, а не как это было ранее – продавать на рынке по взятой с потолка цене. Россия обязательно придет к такому цивилизованному рынку продаж подержанных автомобилей, и они станут более доступными для покупателя.

NB: Назовите титульную модель вашего бренда в 2015 году. Например, у Toyota – это новая Camry.

Тарас Сукманов: Как я уже говорил, это, конечно же, Lexus NX.

NB: Как вы думаете, пойдет ли Lexus по пути компаний BMW и Audi, которые запустили на рынок автомобили, попадающие в более мягкую ценовую категорию и удовлетворяющие интересы ранее не охваченного круга покупателей?

Тарас Сукманов: На самом деле, Lexus уже пошел по этому пути, начиная с модели IS, тогда минимальная цена за этот автомобиль была в районе 1 миллиона 400 тысяч рублей. То есть, это стоимость Toyota Camry, Hyundai Sonata. Это была цена автомобиля в минимальной комплектации, но ведь это уже премиум-бренд. Машина была в хорошей комплектации, и первое время эту модель молниеносно раскупали. Буквально была очередь. То же самое было и с моделью NX, которая в базовой комплектации предлагалась за 1 миллион 470 тысяч рублей. Следующим дополнением «входного» сегмента станет новая модель Lexus LF-SA, его цена предположительно будет в районе 1 миллиона 200 тысяч рублей, это будет еще один компактный кроссовер. Lexus – это достаточно молодая марка, нам всего чуть более 25 лет, но мы активно работаем на рынке и тщательно отслеживаем его потребности. **NB**

ПОМОЩНИК РУКОВОДИТЕЛЯ



Евгений Горбачев

Land Rover Discovery Sport едва ли ассоциируется у вас с определением «автомобиль представительского класса». Это понятие по-прежнему ассоциируется с бескрайним седаном или массивным внедорожником, в котором три тонны металла, стекла и кожи. Но все это теперь в прошлом, по крайней мере, для тех, кто держит руку на пульсе мировых трендов и стремится быть современным.



ВАМ БОЛЬШЕ НЕ НУЖЕН АВТОМОБИЛЬ-ОСОБНЯК.
ДИНАМИКА СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА ДИКТУЕТ ИНЫЕ
ТРЕБОВАНИЯ: **МОБИЛЬНОСТЬ, ЭКОНОМИЧНОСТЬ,
ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ И УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ.**



Вам больше не нужен автомобиль-особняк. Динамика современного бизнеса диктует иные требования: мобильность, экономичность, функциональность и универсальность. В городской толчее и на перегруженных парковках вашим верным помощником станет компактный внедорожник, который с максимальным комфортом и одинаково уверенно пронесет вас в бурном потоке городской автострады или по бездорожью стройки.

Дорожный просвет у Land Rover Discovery Sport «всего» 212 мм. Углы въезда, съезда и рамы равны, соответственно, 25, 31 и 21 градусам. Вседорожник может также штурмовать 45-градусные подъемы. Ну и куда же теперь без фирменной оффроудной системы Terrain Response. Четырехрежимный комплекс (General, Grass/Gravel/Snow, Mud and Ruts плюс Sand) контролирует чувствительность акселератора, а также алгоритмы работы АКП, муфты Haldex и системы стабилизации. Есть и различные электронные ассистенты безопасности, включая помощника при спуске.

Несмотря на свои довольно аккуратные размеры, а Land Rover Discovery Sport чуть больше всем известного Freelander, внедорожник не производит впечатления компактного автомобиля. Обводы кузова, элементы внешней отделки и объем колесных арок настойчиво сообщают окружающим – «я брутальный и современный».

Дизайнерам бренда удалось реализовать в экстерьере автомобиля, казалось бы, невозможное сочетание респектабельности Range Rover и спортивной стремительности Evoque. Вы не почувствуете себя неуютно на «красной дорожке», среди традиционных автомобилей представительского класса, где бы вам не пришлось блистать в обществе равных.

Немного посомневавшись, все-таки признаем, что главное богатство Land Rover Discovery Sport заключено за дверьми, капотом и остеклением салона. Если ваш выбор остановится на комплектации HSE LUXURY, тогда в свое полное распоряжение вы получите: ксеноновые фары с диодными ходовыми огнями, новый мультимедийный комплекс с 8-дюймовым сенсорным дисплеем (800×480 точек) и набором фирменных приложений InControl Apps, акустику с 11 динамиками, панорамную крышу, а также систему автоматического торможения, считывания знаков, предупреждения о несанкционированной смене полосы движения и «самопарковщик». Бескомпромиссное лидерство на дороге обеспечит 190-сильный французский



ДИЗАЙНЕРАМ БРЕНДА УДАЛОСЬ РЕАЛИЗОВАТЬ В ЭКСТЕРЬЕРЕ АВТОМОБИЛЯ, КАЗАЛОСЬ БЫ, НЕВОЗМОЖНОЕ СОЧЕТАНИЕ РЕСПЕКТАБЕЛЬНОСТИ RANGE ROVER И СПОРТИВНОЙ СТРЕМИТЕЛЬНОСТИ EVOQUE.

турбодизель, с рабочим объемом 2,2 литра и 9-диапазонный «автомат» ZF. Традиционный для бренда авиационный алюминий на этот раз использован только для изготовления капота, передних крыльев, крыши и багажной двери. Если и этот список не выглядит впечатляюще, тогда давайте на минуту представим ваши первые километры в пути за рулем Land Rover Discovery Sport.

Легким движением вы отворяете водительскую дверь салона и занимаете место за рулем. Кожаные сидения в расцветке Тап мягко подсвечивают диоды на внутренней поверхности дверей и приборной панели. Кстати, тщательно продуманная внутренняя подсветка в сочетании с панорамной крышей подарит вам ощущение спокойствия, уверенности и абсолютного контроля над внутренним пространством салона автомобиля.

Едва ощутимое сопротивление «шайбы» селектора автоматической коробки передач поможет безошибочно выбрать нужный вам режим движения, и вот довольно плавно вы начинаете движение вперед! Вы интуитивно находите на приборной панели нужный режим «внедорожной» системы



Terrain Response и энергично ускоряетесь в общем потоке улицы. Land Rover Discovery, как и полагается помощнику руководителя, вежливо, но настойчиво информирует о действующих на пути знаках, легкой вибрацией и соответствующей иконкой на приборной доске предупреждает о пересечении полос дорожной разметки. Специальные датчики самостоятельно переключают режим работы фар с «дальнего» на «ближний» и обратно.





ТРАДИЦИОННЫЙ ДЛЯ БРЕНДА АВИАЦИОННЫЙ АЛЮМИНИЙ НА ЭТОТ РАЗ **ИСПОЛЬЗОВАН ТОЛЬКО ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ КАПОТА, ПЕРЕДНИХ КРЫЛЬЕВ, КРЫШИ И БАГАЖНОЙ ДВЕРИ.**



Хотите еще большего комфорта? Пожалуйста. На многофункциональном дисплее выбираем подходящий температурный и скоростной режим вентиляции передних сидений, и вот уже едва ощутимое и такое приятное дуновение прохладного воздуха охватывает вас по всей площади кресла. Кстати, пока вы наслаждаетесь предсказуемой управляемостью внедорожника, ваша спутница на пассажирском сидении справа может полистать эфирные телевизионные каналы...

Кстати, чем же обусловлен высокий уровень комфорта и управляемости в движении? Во-первых, в автомобиле получила продолжение поперечно-моторная архитектура, опробованная Range Rover Evoque. Во-вторых, автомобиль оснащен передней подвеской системы McPherson и абсолютно новой компактной многорычажной задней, которая сменила традиционные пружинные стойки...

Мы тестировали этот автомобиль на взлетной полосе. Когда Land Rover Discovery Sport разогнался до скорости в 170 километров в час, и деревья за окном вдруг стали однотонной серой массой, на мгновение показалось, что мы сидим в кабине небольшого комфортабельного реактивного самолета, который вот-вот оторвется от земли и устремится вверх...

Впрочем, эта модель авторитетного бренда уже заняла свое заслуженное место на самой вершине автомобильного олимпа, небожители которого с профессиональной легкостью помощника руководителя способны превратить простое передвижение из точки «а» в точку «б» в незабываемый «полет» с удовольствием и комфортом — куда бы вы не направлялись, 24 часа в сутки, 7 дней в неделю... **WB**

НОВЫЙ DISCOVERY SPORT

ОСОБАЯ СЕРИЯ
ОТ 12 200 РУБЛЕЙ
В МЕСЯЦ**



Новый Discovery Sport Особая Серия как никогда вдохновляет на приключения! Электропривод двери багажного отделения, биксеноновые фары, дополненные светодиодами, новейшая интерактивная система InControl и многое другое – уже в базовой комплектации!

Приключения. Это у нас в генах.

Восток Моторс Югра

Югорский тракт, 23
(3462) 311-011 landrover-ugra.ru

3 ГАРАНТИЯ
ГОДА ИЛИ 100 000 КМ ПРОБЕГА***



На правах рекламы. * За гранью обыденного. ** Land Rover Financial Services – с англ. «Финансовые услуги». Кредит по данной программе можно получить в ООО «Русфинанс Банк», ген. лиц. ЦБ РФ № 1792. Предложение рассчитано исходя из условий программы «Привилегия» и программы прямого субсидирования: автомобиль Discovery Sport 2016 модельного года с дизельным двигателем TD4 2.2 в комплектации LE Особая серия стоимостью 2 356 500 руб., валюта кредита – рубли, сумма кредита – 1 178 250 руб., первоначальный взнос – 50%, срок – 24 мес., остаточный платеж через 24 месяца – 49%, процентная ставка – 11,5% годовых, размер ежемесячного платежа – 12 169,52 руб. По программе «Привилегия» в течение 24 месяцев проценты начисляются на сумму остаточного платежа. Погашение кредита происходит ежемесячно аннуитетными (равными) платежами. Остаточный платеж погашается в конце срока кредитования. В последний платеж включен ежемесячный и остаточный платежи. Требуется оформление полиса КАСКО (полное) в любой страховой компании. Обеспечение по кредиту – залог приобретаемого автомобиля. Полное и частичное досрочное погашение возможно в любую дату. Минимальная сумма кредита – 350 000 руб. Максимальная сумма кредита – 6 500 000 руб. Неустойка за несвоевременное погашение задолженности – 0,1% за каждый календарный день от суммы просроченной задолженности. Программа распространяется на все новые автомобили Land Rover Discovery Sport. Банк принимает решение о выдаче кредита на основании всей предоставленной информации в соответствии с установленными требованиями банка к заемщикам. Условия указаны по состоянию на 06.08.2015 г. За детальным расчетом обращайтесь к любому официальному дилеру Land Rover. Любые преимущества и субсидии по кредитным и страховым программам, подарки, специальные условия и цены, скидки, преимущества по программе Trade In (с англ. – «трейд ин», обмен подержанного автомобиля на приобретаемый автомобиль с доплатой) и другим программам не суммируются, если иное прямо не предусмотрено в соответствующем предложении. Количество автомобилей ограничено. Предложение действительно с 1 по 30 сентября 2015 года при покупке нового Discovery Sport Особая Серия в салонах официальных дилеров Land Rover. Вся информация носит справочный характер и не является публичной офертой (ст. 437 ГК РФ). *** Гарантия распространяется на новые автомобили Land Rover, приобретенные у официальных дилеров. Стоит в бесплатном устранении недостатков деталей автомобиля, возникших вследствие производственного дефекта, при условии соблюдения правил эксплуатации автомобиля. Гарантийный период – 3 года или 100 000 км пробега (в зависимости от того, что наступит раньше). Имеются ограничения. Полные условия гарантии на сайте landrover.ru.

БИЗНЕС В РИТМЕ ВАЛЬСА



Ювелирный дом MOISEIKIN, производство которого расположено в Екатеринбурге, является заметным игроком на международной арене сегмента «люкс». Произведения Дома есть у первых лиц государств и представителей мировой бизнес-элиты. Генеральный директор Виктор Моисейкин рассказал журналу National Business о стабильности luxury сегмента в нестабильные времена и о таком интересном инструменте бизнеса, как аукцион.

NB: В августе вы посещали столицу Малайзии Куала-Лумпур. Чем для вас примечательна эта поездка?

Виктор Моисейкин: В Куала-Лумпуре мы впервые приняли участие в арт-аукционе, он проходил с 22 по 23 августа. Мы уже участвовали в аукционе в Гонконге, но столицу Малайзии с этой целью посетили первый раз. Здесь мы выставили наши камнерезные и ювелирные творения. Участие в арт-аукционах стало для нас новым инструментом развития ювелирного бизнеса. Нельзя сказать, что это необычный инструмент, но уж точно не самый распространенный. Несмотря на очень нестабильные времена, те люди, которые имеют возможность и желание инвестировать, сейчас рассматривают для этого именно предметы искусства и драгоценные камни, а не только ценные бумаги.



NB: Из-за сложившейся политической ситуации имело ли место предвзятое отношение к российским участникам аукциона?

Виктор Моисейкин: Действительно, сейчас идет очень большое давление на Россию и российские продукты. Но чем хорошо искусство — оно сближает людей. А когда людей сближает красота, они перестают бояться друг друга. Предубеждение в отношении России есть, но мы от него не страдаем. Политика политикой, искусство от нее не зависит.

NB: Действительно, выгодно ли инвестировать в произведения искусства?

Виктор Моисейкин: Надо понимать, что мы работаем в сегменте «люкс», который имеет свои особенности. Его тоже можно назвать рынком, но здесь другие законы, другие покупатели, другие настроения. Сюда приходят люди,

которые хотят получить удовольствие, которые понимают, что это хороший способ вложения денежных средств. Инвестировать в произведения стоимостью, например, в \$100 000 — невыгодно. Потому что это не инвестиция, это покупка. Инвестиции же начинаются с \$1 млн. Если бы наши произведения не продавались на аукционах, я был бы не вправе говорить, что это выгодно. За всех не скажу, скажу лишь за себя — в наши украшения можно инвестировать.

NB: Как меняется отношение к инвестициям в произведения искусства в кризисные времена?

Виктор Моисейкин: При стабильном положении дел люди не так сильно задумываются над капиталовложением. Когда начинаются неспокойные времена, люди начинают серьезнее думать, прежде чем потратить деньги. Они по-другому оценивают то, что приобретают.

NB: Какое влияние на ваш бизнес оказывают перепады курса валют?

Виктор Моисейкин: Драгоценные камни продаются за доллары. Большая часть камней, используемых для произведений, это зарубежные поставки: рубины, сапфиры, изумруды, жемчуг. Сейчас мы стараемся по возможности использовать полудрагоценные уральские самоцветы, но получается не всегда, так как это напрямую зависит от наличия камня.

NB: Визитной карточкой Ювелирного дома MOISEIKIN можно назвать разработанную вами закрепку «Вальсирующие бриллианты». Что она из себя представляет?

Виктор Моисейкин: «Вальсирующие бриллианты» — это инновационная подвижная закрепка. Можно даже сказать, революционная. Мы получили патент на ее изобретение в России и США. Ее новаторство в том, что камни могут свободно двигаться и вращаться. Казалось бы, это невозможно, но они «танцуют»! В ее основе то, что всегда ценили импрессионисты — ощущение мимолетности.

NB: Стоит ли в ближайшее время ожидать новую коллекцию, где вальсирующие бриллианты сыграют главную роль?

Виктор Моисейкин: Да, но не в ближайшее время. Повторюсь, мы работаем в сегменте «люкс». Такой рынок требует вдумчивости и качества. Ты не обязан выпускать по две-три коллекции в год, поэтому на данный момент у нас всего две коллекции: VINCENT, посвященная творчеству Ван Гога, и AURORA, посвященная северному сиянию.

Коллекция с вальсирующими бриллиантами будет посвящена балету «Лебединое озеро». Мы представим ее в этом году в Токио, Гонконге, Сингапуре, Куала-Лумпуре, Дубае. Нас там уже хорошо принимают и понимают. В России, думаю, это произойдет в 2016 году.

NB: Импрессионизм, природа и балет. А кто из ювелиров прошлого для вас является вдохновителем?

Виктор Моисейкин: Помимо Фаберже, я уделяю внимание традициям ювелиров Скифии. Кстати, скифские украшения настолько тонко и изящно сделаны, что немногие ювелиры могут так же. А знаменитые феодосийские серьги, которые пытался, но

не смог повторить Фаберже, и до сих пор непонятно, как были сделаны? Это тончайшая работа с массой деталей и сюжетов.

NB: Украшения из ваших коллекций есть у представителей королевской семьи Великобритании, у канцлера Германии Ангелы Меркель и многих других. Это является для вас поводом для гордости?

Виктор Моисейкин: Я очень спокойно отношусь к тому, какие персоны носят мои украшения. Просто радуюсь, что доставил радость другому человеку. Это, я бы сказал, мое увлечение. Мне нравится удивлять и решать сложные задачи. Например, что создать для главы государства? Так, чтобы тронуло улыбку его лицо и сердце...

NB: Как вы сами определяете свою роль в компании — вы больше руководитель или вдохновитель, автор идей?

Виктор Моисейкин: Больше, конечно, автор идей. Хотя много сил уходит и на контроль за работой над украшениями. Но это часть процесса

создания. Мы ведь продаем материальные вещи, не идеи. Они должны быть безупречны. Качество может быть только на одном уровне — идеальном. Каждую новую работу я принимаю лично.

Если мы говорим о дизайнерских вещах, то я не думаю о маркетинге, я в первую очередь реализую себя. Сегмент «luxury» тем и хорош, что ты должен дарить людям удовольствие, а перед этим должен получить его сам. Я постоянно путешествую, мне многим хочется поделиться, подарить то вдохновение, которое получаешь от мира. И многое, конечно, зависит от любви к делу. Если ее нет, даже самые прекрасные вещи останутся незамеченными и неоцененными по достоинству. **NB**

РАБОТЫ ЮВЕЛИРНОГО ДОМА MOISEIKIN ПРЕДСТАВЛЕНЫ В ЮВЕЛИРНОМ САЛОНЕ «ЗОЛОТОЙ ЛЕВ»

Г. СУРГУТ, ПР-Т ЛЕНИНА 67/1, ТЕЛ. (3462) 34-33-13

WWW.MOISEIKIN.RU



ЦАРСКАЯ КУПЕЛЬ



банный клуб

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

Банный клуб «Царская купель» способен удовлетворить вашу самую смелую фантазию. В клубе пять тематических банных залов, каждый из которых не просто уютное сочетание парильных комнат, зон отдыха и набора приятных мелочей. Выбирая тематический зал по своему вкусу, вы получаете в дар приятную и комфортную атмосферу. Манит эклектика Востока – для вас банный зал «Турция», скучаете по отпуску в тропиках – пожалуйста в зал «Гавайи», нравится самобытная атмосфера Страны восходящего солнца – вас ожидает зал «Япония».

Отдельного внимания заслуживает гастрономическое обеспечение банных процедур. Если в насыщенном блюдами русской и кавказской кухни меню вы не нашли свое любимое кушанье, не проблема: повар «Царской купели» приготовит его специально для

вас. Собственный бар «Царской купели» удовлетворит самые изысканные питейные предпочтения.

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

«Царская купель» – это не только роскошь банных залов и удовольствие от блюд местной кухни. Круглосуточно для вас здесь работают виртуозные

Неспешные разговоры в клубах банного пара или безудержное веселье в узком кругу друзей – так на протяжении нескольких сотен лет было принято в русском обществе снимать напряжение трудовых будней. Уважаемый министр и рядовой солдат были рады встрече с душистым веником, шайкой горячей воды и жарким паром бани.

При всем богатстве выбора в сургутской банной индустрии альтернативу банному клубу «Царская купель» вы просто не найдете. И вот почему.

банщики и массажисты, вам готовы предоставить помощь в получении spa-процедур, в наличии есть эксклюзивная косметика La Sultane de Saba и Thalasso Bretagne. Для постоянных клиентов банного клуба действуют карты с накопительной скидкой. Черная карта накапливает ваши скидки, и вы можете воспользоваться ими в подходящий момент. Золотая карта VIP клиента стоимостью 30 тысяч рублей предоставляет скидку 15%, для вас открыта внутренняя парковка клуба, раз в месяц вам подарят бесплатную spa-процедуру, а в случае необходимости бесплатно вызовут такси.

Впрочем, грани комфорта и удовольствия, которые можно найти в «Царской купели» будут у каждого свои, теперь ваш выбор банного клуба вполне очевиден. Добро пожаловать. NB

«Купеческий»

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

«Турция»

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

«Япония»

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

«Чикаго»

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

«Гавайи»

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

САМОБЫТНОСТЬ – БЕССМЕРТНА



Евгений Горбачев



Арсений Балашов

Архитектурные творения человечества, оказалось, способны пережить своих создателей на тысячелетия. О том, какое наследие формируется в рамках современной городской среды Сургута, с журналом National Business спорила и рассуждала многогранный мастер формирования локальной и глобальной среды Бреславцева Татьяна Георгиевна. Человек, во многом определивший современный облик знаковых зданий и сооружений города.

NB

ДОСЬЕ

Татьяна Бреславцева

Живописец, график, архитектор, дизайнер, монументалист

Автор авангардной смешанной техники живописи «*modelfactum*», включена в международный рейтинг 10 тысяч величайших художников мира 18-21 веков

Сотрудничество Татьяны Георгиевны с городом началось еще 25 лет назад, работой над дизайном зрительного зала ЗСК. Следующим проектом стала разработка трансформируемого интерьера досугово-центра «Камертон». Здесь Татьяна Георгиевна удалось сконструировать многоуровневое пространство, позволяющее зрителю стать участником действия. Столь же смелую для того времени реконструкцию благодаря Бреславцевой пережил и ДК «Строитель». Архитектор успешно пробовала себя в проектировании светового оформления уличных ансамблей: сквер у гостиницы «Ермак» и сегодня демонстрирует световую схему ее проекта. Одним из самых масштабных проектов, реализованных в Сургуте, стал органный зал сургутского музыкального училища. Благодаря терпению и поддержке Евгения Барсова, чье предприятие было тогда занято на объекте, органный зал был построен в соответствии с авторским замыслом и продемонстрировал впоследствии уникальные акустические свойства. Блестящий талант Бреславцевой нашел отражение в проекте двухэтажной зеркальной мозаики в стиле «поп-арт», ставшей главным элементом дизайна интерьера Дворца культуры «Магистраль», ныне Сургутского музыкально-драматического театра. Архитектор и дизайнер Татьяна Бреславцева оказалась весьма востребованным автором в конце 90-х годов, когда на рынке появилось богатое разнообразие отделочных материалов, а в умах сургутян – понимание необходимости вкладывать деньги в элегантность и красоту. Кстати, смешение фактур и цветов, многоуровневые ламбрекены оконных жалюзи – именно изобретение Татьяны Георгиевны. Архитектор по праву гордится реализованным проектом трансформируемого интерьера Сургутского художественного музея. Хитроумная система подвижных стеновых панелей и локального освещения позволяет каждый раз заново отстраивать уникальную по пространственному решению музейную экспозицию.

NB: Татьяна, один из виднейших архитекторов XX века как-то заметил, что привлекательность внешнего вида города определяется вовсе не архитектур-

И вот в чем тут дело. Большинство российских и европейских городов изначально строились вокруг некой центральной точки (так называемая центрально-радиальная система). Это мог быть



кремль, ратуша или княжеский замок. От этого центра улицы расходились, словно лучи от солнца. А центр был неким «повелителем», охраняющим сущностную целостность населенного пункта. В противовес этой многовековой традиции молодое государство Северной Америки, впоследствии ставшее США, строило города по сетке с прямыми углами, структурными составляющими которой были улица и проспект – авеню и стрит.

А что же Сургут? В первоначальном замысле его строителей он не планировался как город. Это был вахтовый поселок повышенной комфортности. Районирование поселка определялось профессиональной принадлежностью микрорайонов, которые строились каждый на свой лад – так появились улицы Нефтяников, Энергетиков, Строителей. Таковой и была культурно-историческая ситуация в момент образования современного города. Второй определяющей нынешнего облика Сургута стало основное русло реки Обь, вдоль которой перемещать материалы, протягивать коммуникации и строить было легче всего.

ным обликом зданий, а некой городской средой, которая складывается из комплекса зданий и сооружений. Критики считают, что в Сургуте городской среды нет. Так ли это, на ваш взгляд?

Татьяна Бреславцева:

Не соглашусь. На самом деле, в Сургуте исторически сложилось сразу несколько различных культурно-исторических ситуаций. Ситуациями в градостроении называют причинно-следственные связи, определяющие архитектурный облик города.

“СУРГУТ НЕ ИМЕЕТ
НЕДОСТАТКОВ В СВОЕМ
ОБЛИКЕ. ОН ПОЛУЧИЛСЯ
САМОБЫТНЫМ

На мой взгляд, то, что в итоге получилось – прекрасно. Сургут не имеет недостатков в своем облике. Он получился самобытным. Вместо соответствия двум распространенным схемам с радиально-центрической или сеточной структурой, мы получили нечто уникальное – город с несколькими самостоятельными центрами. И что еще прекраснее, центры получились весьма

разнообразными в своем назначении. Смотрите, в районе филармонии и администрации города сложился торжественный, такой празднично направленный центр. Место массовых гуляний и праздников. А вот другой центр города – в районе улиц Нефтяников и Энтузиастов – этаким старый город с уютными дворами и извилистыми улицами. А вот вам третий центр – улица

Университетская, где разноуровневые высоты чередуются с торжественной церковью и помпезными административными зданиями, которые разбавляет лесопарковая зона. И таких центров более десяти. В этом и заключается неповторимая самобытность Сургута...

Но это еще не все: образовавшись, многочисленные архитектурно-пространственные центры



уже сформировали самобытную визуальную среду города. Посмотрите сами: с разных сторон Сургут представляется в разном облике, формы и цвета буквально играют на горизонте, пробуждая в уме зрителя разнообразные художественные ассоциации. Теперь это город, который воспринимается человеком, как многогранная картина с неожиданными визуальными перспективами. Поднимите глаза от серых будней и оглянитесь вокруг, вы увидите другой Сургут!

NB: Внешний облик сургутских зданий – условно, это тройка типичных архитектурных стилей. Первый – стекло и бетон, так теперь выглядит здание административного корпуса муниципалитета, второй – ступенчатые многоэтажки, и, наконец, третий – малоэтажная архитектура торговых центров и зданий

“ПОДНИМИТЕ ГЛАЗА
ОТ СЕРЫХ БУДНЕЙ И
ОГЛЯНИТЕСЬ ВОКРУГ, ВЫ
УВИДИТЕ ДРУГОЙ СУРГУТ!



социального назначения. Как вам все это?

Татьяна Бреславцева:

Мне нравятся все три. Потому что городской архитектурный ансамбль интересен не только силуэтом, а прежде всего – разнообразием форм. Так завязывается главная архитектурная интрига в облике города. Ведь разнообразие архитектурных приемов дает такую же разительную зрительную разницу, как если бы вы сравнили иллюстрированную книгу с плотными рядами букв на странице строгого учебного пособия. Что касается каждого из популярных визуальных решений – каждому есть свое объяснение. Тонированное остекление и строгие формы административных зданий

“ВАЖНО НЕ ЗАБЫВАТЬ, АРХИТЕКТУРА, КАК НИЧТО ДРУГОЕ СПОСОБНА ОКАЗАТЬ ОШЕЛОМИТЕЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА СОЗНАНИЕ

сообщают о наличии скрытой от постороннего взгляда деловой жизни и о том, что здесь вас не ждут. А вот входная группа школы искусств зазывает прохожего и пробуждает творческое начало. Скупой ритм многоквартирных многоэтажек, несет свое сообщение: здесь живут в равных условиях общежития. Протяженный торговый центр зовет и обещает долгосрочный шопинг и развлечения.

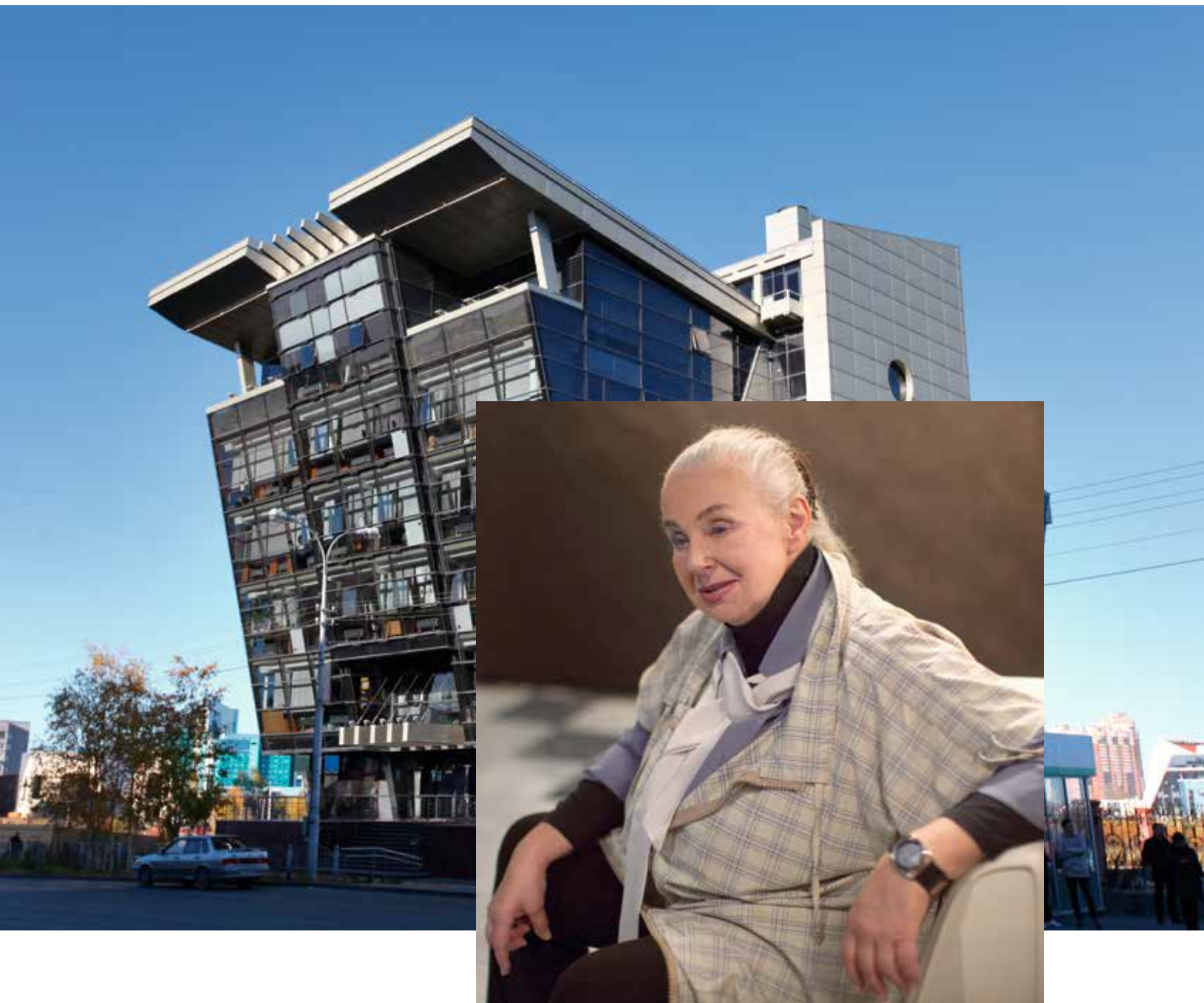
NB: *Все это здорово, но город прирастает серыми одноликими многоэтажками, которые всем своим видом способны породить депрессию.*

Татьяна Бреславцева: Это данность, от которой невозможно откреститься. Это и экономика, и нужда в скором обеспечении доступным жильем. И многие другие, вполне очевидные причины. Тут важно обратить внимание вот на что. Почему раньше большинство жителей хотело уехать на лето, увезти из серого города своих детей? Потому что многие, порой на бессознательном уровне, понимали: когда ребенок растет в архитектурно богатой исторической среде, где здания разных веков

и масштабов, у него формируется более глубокое и разнонаправленное мировоззрение. И наоборот. Сегодняшний Сургут иной, сформировавшаяся и богатая разнообразием городская среда может круглый год положительно воздействовать на сознание даже самых маленьких горожан. Отчего, по-вашему, так величественны средневековые храмы? Уже тогда люди понимали, каким образом можно воздействовать на психику человека и продемонстрировать размерами храма все величие творца и ничтожество смертного.

NB: *На Западе сегодня наметилась тенденция расширения городской среды за счет малоэтажного жилищного строительства. Есть подобные всходы и в европейской части России. Почему по этому пути не пойдет Сургут?*

Татьяна Бреславцева: В условиях Севера финансово нецелесообразно строить протяженные коммуникации. Это не только большие деньги, но и существенная потеря энергоресурсов. Мы не Финляндия и не Южная Европа, у нас действуют иные правила. И в этом нет ничего страшного.



Компактная городская среда экономит энергию, денежные средства и время горожан, особенно в суровую югорскую зиму.

NB: *Заглянем внутрь жилищ — какой из существующего многообразия модных стилей дизайна квартир, на ваш взгляд, что называется, «мастхэв» для Сургута?*

Татьяна Бреславцева: Есть разные психологические типы

людей, и все они могут быть хозяевами разных квартир. Главное, чтобы дизайнер, который разрабатывает дизайн жилища, учитывал это. И знаете, существующая тенденция сдачи квартир с нулевой отделкой, на самом деле, великое благо. Потому что каждому человеку предоставляется уникальная возможность оформить среду своего дома по своему вкусу. Для себя.

NB: *Давайте пофантазируем — у вас есть сто миллионов долларов и разрешение построить в Сургуте все, что посчитаете нужным. Что бы вы подарили городу?*

Татьяна Бреславцева: Если бы у меня была волшебная палочка в виде миллионов долларов, я бы сделала две вещи: во-первых, позволила бы развиваться городу так, как он уже это



делает. И во-вторых, я бы соорудила над городом высокие мосты-эстакады во всех направлениях, в том числе и для общественного транспорта. Чтобы люди, передвигаясь по ним, поднялись над городом и сумели разглядеть всю красоту силуэтов архитектурных ансамблей. В эту картину своих красок добавит красивое небо, облака, солнечный свет или туман.

Это было бы потрясающее зрелище и принципиально новое восприятие городской среды.

NB: *Мы с вами рассуждаем об архитектурном облике города и его перспективах. Но найдутся оппоненты, которые непременно заметят – деньги лучше потратить не на архитектурное украшательство,*

а построить еще одну многоэтажную коробку для людей, нуждающихся в жилье.

Татьяна Бреславцева:

На протяжении всей истории той или иной цивилизации, ее уровень жизни определяет только промышленное развитие, а на века остается только архитектура, как часть бессмертного культурного наследия. И в этом весь ответ на подобный вопрос. **NB**

ПУСТЬ ЕВРОПА СТАНЕТ ВАШИМ ВТОРЫМ ДОМОМ!

Гражданам третьих стран была существенно облегчена возможность получения постоянного вида на жительство в Европейском Союзе через инвестирование в Венгерские государственные облигации. Это самая быстрая, простая и финансово комфортная миграционная программа в Европе.

Какая компания имеет право содействовать в получении вида на жительство?

Наша компания, VolDan Investments Limited имеет эксклюзивное право от Правительства Венгрии на приобретение государственных облигаций для граждан СНГ, например: России, Украины, Узбекистана, и тд. Вид на жительство вместе с инвестором получают так же супруг(а) и несовершеннолетние дети. Для них процедура проводится абсолютно бесплатно.

Какая стоимость участия в программе?

Номинальная стоимость государственных облигаций составляет 300 000 евро, сумма будет возвращена Правительством после истечения пятилетнего инвестиционного срока. Одноразовая административная комиссия составляет 60 000 евро, которая покрывает все расходы по

получению временного и постоянного вида на жительство для инвестора и членов его семьи.

Что представляет с собой процесс оформления? Когда нужно осуществить оплату?

После подписания договоров клиент перечисляет средства на счет условного депозита международной юридической компании. Для подачи заявления поездка в Венгрию не требуется, подать заявление можно через местное Консульство Венгрии. Процедура очень простая, мы предоставляем все необходимые заполненные документы, их следует только подписать в присутствии консула. Карта временного вида на жительство выпускается в течении 3-4 недель, после этого, спустя 6 месяцев, клиент получает постоянный вид на жительство - на всю жизнь. Вид на жительство дает право безвизового въезда и нахождения на территории стран Шенгенской зоны.

Есть какие-то обязательства у держателей вида на жительство?

Нет никаких обязательств кроме инвестиций. Это значит, что держатели вида на жительство не обязаны жить, или проводить минимальное количество времени в Венгрии, покупать недвижимость, создавать предприятие и становится налогоплательщиком. Венгерская программа выгодно отличается по стоимости от подобных программ в других странах. Она открывает инвестору возможности для свободного путешествия, получения образования, работы, и ведения бизнеса в Европе.

Станьте резидентом Евросоюза, свяжитесь с нами сегодня!

Email: office@voldangroup.com

Телефон: +36 70 775 5087

+36 30 468 5778

Skype: voldangroup

VOLDAN

INVESTMENTS LIMITED





ВЫСКАЗЫВАНИЯ ИЗВЕСТНЫХ ЛЮДЕЙ

«В каждом человеке скрыта мудрая сила строителя, и нужно ей дать волю развиваться и расцвести».

Максим Горький



**Николай
Гоголь**

— Архитектура — тоже летопись мира: она говорит тогда, когда уже молчат и песни, и предания, и когда уже ничто не говорит о погибшем народе.



**Александр
Дюма (отец)**

— У домов, как у людей, есть своя душа и свое лицо, на котором отражается их внутренняя сущность.



**Ричард
Мейер**

— Архитектура не должна игнорировать назначение здания, а являться его воплощением.



**Никита
Хрущев**

— Мы не против красоты, но против излишества. Фасады зданий должны иметь красивый и привлекательный вид за счет хороших пропорций всего сооружения.



**Отто
фон Бисмарк**

— Берегитесь всегда строить воздушные замки, эти постройки легче всех других возводятся, но тяжелее всего разрушаются.



**Джордж
Бернард Шоу**

— Не скоро строится забор; тем более — красивый город.



**Виктор
Шендерович**

— Чтобы строить себе пирамиду, надо иметь основание!



**Иван
Жолтовский**

— Архитектор-градостроитель призван создавать наилучшие условия для жизни не только современников, но и будущих поколений.

СУРГУТМЕДИА

РЕКЛАМА В ХМАО!



РЕКЛАМА НА ТЕЛЕКАНАЛЕ СУРГУТМЕДИА
ОТ 3 000 РУБЛЕЙ

УВЕЛИЧИВАЙ СВОЮ ПРИБЫЛЬ С НАМИ!

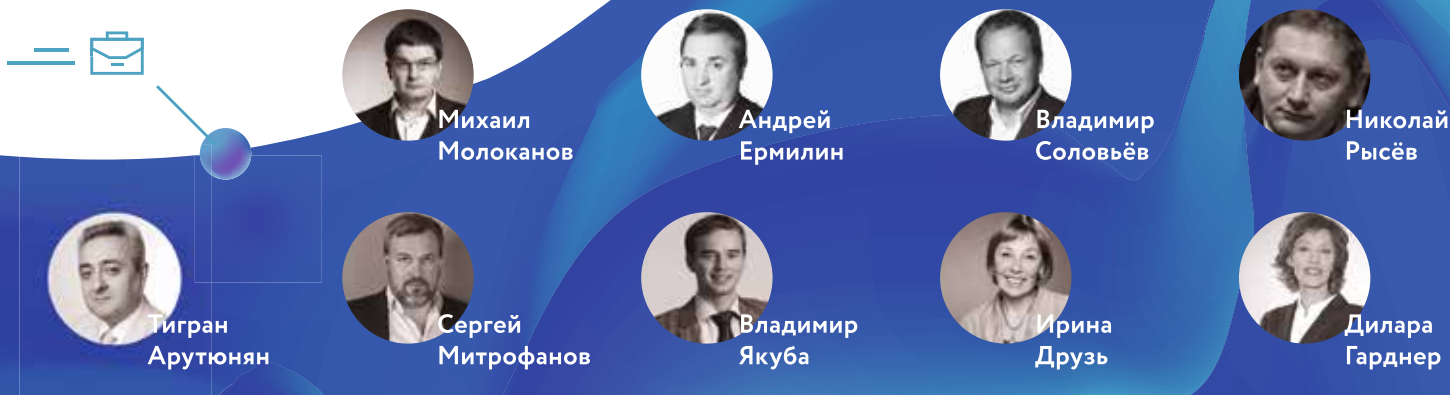
WWW.220220.TV
ТЕЛЕФОН: 560-220, 220-220
VK.COM/SMGTV



ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ
ФОРУМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
ЮГРЫ

28 – 31 октября
Ханты-Мансийск

Образовательный форум предпринимателей Югры



Правительство
Ханты-Мансийского
автономного округа – Югры



Фонд поддержки
предпринимательства
Югры

ЮГРАБИЗНЕСФОРУМ.РФ