

National Business

журнал для руководителей нового поколения

ЕЛЕНА НАЛБАНДЯН

Кадастровая стоимость
земли. ЗАМОРОЗКА

Оксана ЧУРИКОВА

ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК
ЭКОНОМИКИ -
ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

ДЕНИС КУЛИШ

G20: КОНЕЦ ЭРЫ
ДОМИНИРОВАНИЯ
США В МВФ

СЕРГЕЙ БАЛАКИРЕВ

МАРКЕТИНГ
УМЕР?



ВАШ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ
**ЧЕРНОМОРСКИЙ
АЛМАЗ**

ПРОДАЕТСЯ ДЕЙСТВУЮЩИЙ
БУТИК-ОТЕЛЬ В СОЧИ

ВЫГОДНОЕ МЕСТО РАСПОЛОЖЕНИЯ,
КАСКАДНАЯ АРХИТЕКТУРА, ЗАКРЫТАЯ
ТЕРРИТОРИЯ, СПА-ЦЕНТР, 360 РАБОЧИХ ДНЕЙ,
НЕПОВТОРИМАЯ ПРИРОДА,
ПАНОРАМНЫЕ ВИДЫ

КУПИТЬ



**FIFTY
FIFTY**

Концептуальный жилой комплекс в центре Тюмени



**ПОЛОВИНА
ВАШЕГО
УСПЕХА**

**+7 /9044/95 05 85
+7 /9044/95 99 97
fiftyfifty72.ru**

НАШ БИЗНЕС National Business

журнал для руководителей нового поколения

РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЖУРНАЛ • СЕНТЯБРЬ | №6 | 2016

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

Издатель: ООО «ЮМАН»

Учредитель: Маргарита Юрьевна Лупунчук

Генеральный директор: Алена Юрьевна Сазина

Генеральный продюсер: Карп Сергеевич Зайцев

Продюсер: Наталья Сергеевна Терещук

Журналисты: Денис Кулиш, Александр Смирнов, Софья Морозова, Юнна Мостицкая

Отдел рекламы и PR (г. Сургут): Ирина Авдоненкова, Юнна Мостицкая (info@nb-ugra.ru)

Фотограф: Арсений Балашов



Дизайн, инфографика, вёрстка:

Юрий А. Городищев (vk.com/finchdesign)



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

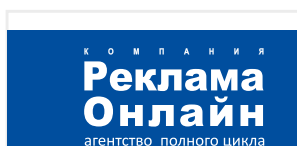
Руководитель отдела продвижения

и регионального развития: Наталья Нагорнова (region@banzay.ru)

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

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

Журнал «Наш бизнес-National Business» (Нэшнл Бизнес), учредитель ООО «ИД Банзай», г. Екатеринбург, пер. Автоматич, 3, к. 1, оф. 34/7. Издатель ООО «ЮМАН». Адрес редакции: г. Сургут, ул. 30 лет Победы, 44/1, тел. (3462) 206-106, e-mail: operator@avize.ru, сайт: www.lnb-ugra.ru. 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. Издаётся в городах: Сургут (ХМАО-Югра), Екатеринбург, Калининград, Тюмень, Пермь, Нижний Новгород, Волгоград, Н. Тагил, Челябинск, Уфа, ЯНАО. Отпечатано в типографии: ООО «Типография Виз», г. Тюмень, ул. Комсомольская, 58, тел.: (3452) 388-680. Заказ №1362. Совокупный тираж 61 000 экз. Тираж в ХМАО-Югра 5 000 экземпляров. Дата выхода тиража из печати седьмое октября 2016 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 НВ обязательна. Все товары и услуги, рекламируемые в журнале, имеют необходимые лицензии и сертификаты.



Наше издание
представлено
в системе

www.reklama-online.ru

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ
ОБРАЩАЙТЕСЬ ПО ТЕЛЕФОНУ: 8 (3462) 206-106

● СУРГУТ (ХМАО-Югра), ул. 30 лет Победы, 44/1, тел. (3462) 206-106, e-mail: operator@avize.ru
● Екатеринбург, ул. Уральская, 3, оф. 8, тел.: (343) 216-37-37 (39), 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: gulyeva@banzay.perm.ru
● Тюмень, ул. Нирова, 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@ymd.ru
● Волгоград, пр. Ленина, 85, оф. 3, тел.: (8442) 49-96-33, 49-96-34, e-mail: nb_vlg@mail.ru
● Н. Новгород, ул. Инженерная, 3-36, Тел.: (831) 419-78-63 e-mail: braun-media@yandex.ru
● Челябинск, ул. Сони Кривой, 55, тел. (351) 280-48-58, e-mail: shnitovaen@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

СЛОВО РЕДАКЦИИ

Отопительный сезон вновь ставит перед нами вопросы о цене тарифов и их составляющих. Вновь звучат словосочетания «энергосбережение», «модернизация», «эффективность», но, к сожалению, в снижении финансовых нагрузок на потребителя никто, кроме плательщиков, не заинтересован. Именно по этой причине, а не из-за отсутствия технологий или денег, реформа ЖКХ регулируется распоряжениями Правительства и указами Президента. Демонopolизировать рынок услуг в сфере ЖКХ получается с большим трудом, элиты и номенклатура не готовы и не согласны отдавать «свои» рынки и влияние на местах, конкурсные и конкурентные процессы проходят очень туго, по сценарию «пустить козла напусту стеречь». В этой связи хочется задать вопросы: «Если наличие в нашей стране богатейших сырьевых ресурсов не служит интересам граждан, то тогда чьим? И для кого мы оплачиваем тарифы?»

Элиты во все времена делились на два лагеря - корыстных спекулянтов и на тех, кто борется, чтобы занять их место. Несмотря на это, тема ЖКХ на минувших выборах в законодательные органы власти звучала чуть слышно и непрофессионально, причина, скорее всего, в низкой активности избирателей. Низкая явка засвидетельствовала, что избиратель стеснен недовольством процессами внутри страны и страхом из-за событий на международной арене. И все же мы, будучи при всем своем сарказме реалистами, выбором довольны! Стабильность и согласие, которые демонстрируют «многообразные» политические партии в нашей стране, радуют. Институты международных отношений, способные так качественно разложить процессы, происходящие далеко за пределами страны, сработали не менее качественно внутри нашей необъятной родины. Не хочется даже думать о том, что будет, если нынешние оппозиционные силы займут доминирующее положение в законодательном органе власти, появятся разногласия в отношениях с исполнительной властью. На фоне вероятной смены военной доктрины, по итогам выборов, в США, интервенции и разгорающегося костра на Востоке, в связи с резким ослаблением политического режима в Европе о каком либерализме может идти речь? Но это там, за бугром. А у нас? Мы, простые граждане и предприниматели, все же не перестаем ждать более внимательного отношения к нашим нуждам и правам. Почему предприимчивых людей надо бояться? Почему им создают такие условия, в которых лучше не действовать вовсе? Лет 500 назад все было понятно, за нарушение запретов, за инициативу жгли на кострах, теперь на самом высоком уровне декларируют поддержку, а на практике закручивают гайки по кредитам, отнимают рынки услуг, нарушают принципы антимонопольной деятельности, открывая сетевым компаниям рынки городов с малой численностью населения. Отсутствие у государства и Центробанка внятной инвестиционной политики в отношении компаний, занятых «реальным импортозамещением, инновациями, технологиями и сокращением расходов в составе себестоимости» приводит к неосоциализму.

Подводя итоги вышесказанного, от вновь сформированных законодательных органов ждем инициатив, отвечающих потребностям избирателей – граждан и предпринимателей.

редакция журнала
Natoinal Business ХМАО-Югра

19-20

ОКТАБРЯ

10:00-17:00

Семинар



Центр
Бизнес-программ
Сургутской
Торгово-промышленной
палаты

Ирина Епифанова

аттестованный экоаудитор, судебный эксперт в области экологии, член-корреспондент Российской экологической Академии, экономист, консультант по вопросам экологической безопасности и экономики природопользования, г. Екатеринбург

Маргарита Лупунчук

член профессионального объединения аудиторов-экологов НП «Экологическая Аудиторская Палата», судебный эксперт в области экологии, профессиональный бухгалтер ИПБ России, член Международной Федерации Бухгалтеров (IFAC), аудитор, Исполнительный директор общественной организации «Санкт-Петербургской Ассоциации Рециклинга»

«НОВЫЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ»

Изменения в природоохранном законодательстве



Запись на семинар по телефону/факсу:

e-mail: udc@tppsurgut.ru

(3462) 501-600, +7 908 882 53 17

Место проведения: г. Сургут, ул. 30 лет Победы, 34А, Большой конференц-зал СТПП

стр. 30

**БАЙРАМ
БАЛДЖИ****ТУРЦИЯ
НА ПОРОГЕ
ПЕРЕМЕН****ОТ ЗАМЕЩЕНИЯ
ДО ИМПОРТО-
НЕЗАВИСИМОСТИ****ГЕННАДИЙ
ШМАЛЬ**

стр. 16



ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

стр. 38

**МИХАИЛ
МЕНЬ****СТРОИТЕЛЬНЫЙ
РЫНОК**

стр. 42

**СЕРГЕЙ
ЕРЫПАЛОВ****АРХИТЕКТОРЫ
БУДУЩЕГО**

стр. 58

**ЕЛЕНА
НАЛБАНДЯН****КАДАСТРОВАЯ СТОИМОСТЬ
ЗЕМЛИ. ЗАМОРОЗКА**

стр. 98

ИРИНА ХАКАМАДА:
**КАК ПОБЕДИТЬ
СТРАХ ОБЩЕНИЯ
В ЭПОХУ ИНТЕРНЕТА**

стр. 76

СЕРГЕЙ БАЛАКИРЕВ:
**МАРКЕТИНГ
УМЕР? НИЧЕГО
ПОДОБНОГО!**

стр. 80

**ЛЮДМИЛА
КАДОЧНИКОВА:**
**ВЫРАСТИ ДО
ДИРЕКТОРА**

ЛЕГЕНДА О СИБИРСКОМ РАЗВЕДЧИКЕ

**ФАРМАН
САЛМАНОВ**

стр. 88



стр. 66

КОНФЕРЕНЦИЯ «МАЛЫЙ БИЗНЕС ЮГРЫ: НОВЫЕ ВОЗ- МОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ»



стр. 10



ОКСАНА ЧУРИКОВА ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК ЭКОНОМИКИ

стр. 24

МСБ: ПОВЫШЕН
ПОРОГ ДОСТУПА
К ГОСЗАКУПКАМ
ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ
СЕРГЕЙ КАТЫРИН

стр. 84

САМЫЙ
ВАЖНЫЙ
ПРАЗДНИК

стр. 26

G20:
КОНЕЦ ЭРЫ
ДОМИНИ-
РОВАНИЯ
США В МВФ



стр. 50

**АЛЕКСАНДР
МАЛМЫГИН:**
ТРУДОВЫЕ
СПОРЫ



стр. 54

**ТАТЬЯНА
МИХАЙЛОВИЧ:**
ЭФФЕКТИВНЫЙ
МЕХАНИЗМ!



стр. 92

**ОЛЕГ
КУСТИКОВ:**
АТМОСФЕРА
В СТИЛЕ



**Нефтедобыча.
Нефтепереработка.
Химия.**

Х юбилейная Международная
специализированная выставка
«Нефтедобыча.
Нефтепереработка. Химия»



Международная
промышленная выставка
InterFood Sibiria



**МОЛОДЕЖНЫЙ ФОРУМ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
РОСТ**

Молодежный форум
«Профессиональный рост»
в Санкт-Петербурге



VEG-LIFE-EXPO 2016
– федеральная отраслевая
вегетарианская выставка

БИЗНЕС-МЕРОПРИЯТИЯ

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

ЭКСПОНЕНТАМ

**19–21
октября**

Х юбилейная
Международная
специализированная
выставка
**«НЕФТЕДОБЫЧА.
НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА.
ХИМИЯ»** в Самаре

Эта авторитетная площадка содействует развитию профильной промышленности, укрепляет бизнес-связи регионов, позволяет лидерам отечественной и мировой промышленности обмениваться научно-техническим опытом и устанавливать новые деловые контакты. В мероприятии традиционно принимают участие лидеры нефтехимической отрасли, в числе 80 экспонентов – НК «Роснефть», Куйбышевский НПЗ, «Тольяттиазот».

www.gasoil-expo.ru



**26
октября**

Молодежный форум
**«Профессиональный
рост»**
в Санкт-Петербурге

Деловая программа мероприятия включает множество интересных мастер-классов, тренингов, семинаров и деловых игр, посвященных развитию карьеры молодого специалиста и технологиям поиска работы. Участников ждет живое общение с представителями крупнейших российских и международных компаний, информация о вакансиях и стажировках, компьютерное профориентационное тестирование, интеллектуальная викторина и карьерный квест.

www.profyrost.ru



**9–11
ноября**

InterFood Sibiria
в Новосибирске

Международная специализированная промышленная выставка продовольствия, оборудования и технологий для пищевой промышленности. Главное отраслевое событие пищевой и перерабатывающей промышленности Сибирского, Уральского и Дальневосточного регионов. В рамках выставки пройдут семинары, конференции, круглые столы, презентации, мастер-классы и демонстрация продукции для специалистов различных областей.

www.econom.nso.ru/page/258



**12–13
ноября**

VEG-LIFE-EXPO 2016 –
федеральная отраслевая
вегетарианская
выставка в Москве

На выставке представят свою продукцию и услуги более 80 компаний, чей ассортимент 100% является вегетарианским и этичным (не тестируется на животных). Также, в рамках выставки, пройдет бизнес-форум, на котором будут обсуждаться вопросы развития вегетарианского и этичного бизнеса в России. На форуме выступят эксперты и владельцы компаний, которые являются лидерами вегетарианского и этичного бизнеса в России.

www.veg-life-expo.ru



	Международный форум World Marketing & Sales Forum 2016		Международный бизнес-саммит по авиационно-космической промышленности Aeromart Summit India 2016
	TIM Expo Shanghai 2016 – 14-я Международная выставка		Международная выставка электронных компонентов и групп Electronica–2016

ПОСЕТИТЕЛЯМ

6–9 ноября	World Marketing & Sales Forum 2016 в Мельбурне, Австралия	На Международном форуме по вопросам маркетинга в этом году в Мельбурне соберутся самые известные эксперты в области маркетинга и продаж. В этой вдохновляющей атмосфере будут формироваться новые идеи, творческий подход к их созданию определит направления развития. На форуме будет представлена последняя информация по наиболее актуальным вопросам от экспертов в области маркетинга и продаж. www.wmsfmelb.com	
7–9 ноября	Международный конгресс по биотехнологиям Euro Biotechnology 2016 в Аликанте, Испания	Биотехнологические конгрессы, организованные Conference series LLC, посвящены новым испытаниям и исследованиям на междисциплинарной арене биотехнологии и наук о жизни. Девиз всемирных конгрессов биотехнологии – сблизить учреждения науки и промышленности на общей международной платформе для обмена знаниями, опытом и научно-исследовательскими инновациями, чтобы построить мировое биотехнологическое сообщество. www.biotechnologycongress.com	
8–10 ноября	Международный бизнес-саммит по авиационно-космической промышленности Aeromart Summit India 2016 в Бангалоре, Индия	Aeromart Summit в Бангалоре объединит на своей площадке предприятия аэрокосмической отрасли, поставщиков различных уровней и контракт-производителей. Проектирование, закупки, оборудование, поставщики товаров и услуг – основные темы для обсуждения. Aeromart Summit во многом ориентирован на создание цепочек поставок, когда возможности отвечают современным требованиям и технологиям. www.india.bciaerospace.com	
8–11 ноября	Electronica–2016 в Мюнхене, Германия	На международной выставке электронных компонентов и групп Electronica будут представлены полупроводники, оптоэлектроника, микроэлектроника, сенсоры, электронные встраиваемые элементы и детали, электромеханика, платы, системная периферия, реле, выключатели, кабели, микроволновая техника, дисплеи, трансформаторы, CAD, CAE, измерительная и контролирующая техника, микросистемы, микрочипы. www.expomap.ru/expo/electronica-munchen-2016	
13–15 ноября	TIM Expo Shanghai 2016 – 14-я Международная выставка термоизоляционных материалов и энергосберегающих технологий в Шанхае, Китай	HTIM Expo – старейшая и ведущая выставка теплоизоляционных материалов в Китае. Начиная с 2003 года ежегодные выставки неизменно привлекали китайских и известных международных производителей и дистрибьюторских компаний в области теплоизоляционного материала. Выставка представляет определенный интерес для многих застройщиков, строительных компаний, проектных институтов, дистрибуторов, исследовательских организаций, государственных департаментов и профильных СМИ. www.timexpochina.com	



■ ПЛАТЕЖНАЯ КАРТА «МИР» ПОКОРЕЯЕТ ЕВРОПУ

Платежной картой «Мир» в скором времени можно будет расплачиваться в Европе, заявил глава Национальной системы платежных карт (НСПК) Владимир Комлев. В настоящее время ведутся переговоры с тремя западноевропейскими процессорами, которые имеют соглашения с тысячами торговых точек и банкоматными сетями.

«Международный прием – вопрос зрелости платежной системы», – отметил Комлев, и он решен через кобейджинговые проекты: на данный момент подписаны соглашения с MasterCard, JCB, AmEX и Union Pay. Сейчас ведутся переговоры с Visa. Карту «Мир» скоро будет принимать к оплате Ali Pay, в перспективе – подключение и e-bay.

«Европейские торговцы хотят создать мотивацию для россиян через российский платежный инструмент», – заявил глава НСПК.

Полномасштабный международный прием карт «Мир» будет запущен после 2021 года – на решение этой задачи уходят десятилетия.



■ КВАРТИРУ В КРЕДИТ В РФ МОГУТ ПРИОБРЕСТИ 34% СЕМЕЙ

По итогам первого квартала 2016 года, почти 34% российских семей могли позволить себе купить новую квартиру с ипотекой. В 2015-м это было доступно 30,8% семей. По соотношению стоимости квартиры и дохода среднестатистической российской семьи доступность жилья также растет. Любопытно, что такие цифры сложились на фоне роста безработицы и урезания зарплат.

На самом деле завышенные показатели в статистике появляются из-за серьезного разрыва доходов между богатыми и бедными, сообщила исполнительный директор Института экономики города Татьяна Полиди. Финансовая «подушка» примерно 30% россиян увеличивается даже в кризис. При этом рост цен на жилье в России сейчас притормозился, а в некоторых регионах стоимость квадратного метра даже пошла на спад. Наличие двух этих факторов и создает иллюзию благополучия на рынке жилья. Хотя для большинства россиян мечта о собственной «однушке» или «двушке» даже в ипотеку становится всё более недостижимой.



■ ВАЛЮТНЫХ РЕЗИДЕНТОВ ПРИЗОВУТ К ОТЧЕТУ

Граждане России всегда будут считаться ее валютными резидентами, независимо от того, сколько времени они прожили за пределами страны, гласит законопроект Министерства финансов РФ о внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле». На данном этапе проводятся публичные обсуждения в отношении текста проекта и антикоррупционная экспертиза. По действующим правилам, валютные резиденты обязаны в течение месяца уведомлять налоговые органы об открытии счетов в зарубежных банках и ежегодно отчитываться о движении средств по таким счетам. При этом сейчас россияне, на законных основаниях проживающие за границей год или больше, теряют этот статус.

Согласно инициативе Минфина, в том случае, если россияне, которые год и более проживают за рубежом, решат вернуться на родину, им будет необходимо отчитаться о зарубежных счетах и валютных операциях за весь период отсутствия в стране. Предлагаемые изменения, как прогнозируют аналитики, коснутся как минимум двух миллионов человек.



■ ALCOSYNTH НЕ ПОВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

Ученые открыли новый тип синтетического алкоголя, который позволяет людям почувствовать эффект опьянения без последующего похмелья.

Новый напиток под названием alcosynth предназначен для имитации положительного эффекта от алкоголя, но не вызывает сухости во рту, тошноты и головной боли, говорит создатель чудо-алкоголя профессор Имперского колледжа Дэвид Натт. Английский ученый уже запатентовал около 90 различных соединений alcosynth, два из которых были тщательно протестированы для широкого применения. Профессор надеется, что к 2050 году его разработка сможет полностью заменить обычный алкоголь.

По словам Натта, alcosynth похож на скотч и джин – его можно будет добавлять в коктейли и наслаждаться эффектом без ущерба для печени и сердца. Изучая вещества, которые оказывают такое же влияние на мозг, что и алкоголь, профессор и его команда смогли разработать состав, который, по их словам, не является токсичным, но имитирует положительные эффекты алкоголя.



КАСПИЙСКИЙ ШЕЛЬФ ПРОДОЛЖАЮТ ОСВАИВАТЬ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ

Нефтегазоконденсатное месторождение имени Юрия Корчагина (НГКМ) – уникальный морской объект, расположенный в северной части Каспийского моря в 180 км от Астрахани и 240 км от Махачкалы. Месторождение было открыто в 2000 году и введено в эксплуатацию в апреле 2010-го. Извлекаемые запасы оцениваются в 28,8 млн тонн нефти и 63,3 млрд куб.м газа. Максимальный уровень добычи составляет 2,3 млн тонн нефти и 1,2 млрд куб.м газового конденсата в год.

Почти все работы – от создания проектной документации до ввода в эксплуатацию морской ледостойкой платформы – на НГКМ имени Юрия Корчагина выполняются российскими компаниями. Кроме того, с месторождения имени Корчагина начнется комплексное обустройство других залежей каспийского шельфа с единой транспортной структурой и береговыми сооружениями.

Недавно проект второго этапа строительства объекта «Обустройство месторождения им. Ю. Корчагина» получил положительное заключение подведомственного Минстрою России ФАУ «Главгосэкспертиза России».



УПРАВЛЕНЦЕВ ОБУЧАЮТ НЕЙРОЭКОНОМИКЕ И НЕЙРОБИОЛОГИИ

Образовательную программу для руководителей среднего звена по основам поведенческой экономики, нейробиологии и нейроэкономики разработали Минпромторг России совместно с Высшей школой экономики. Помимо изучения устройства и принципов работы мозга курс направлен на формирование понимания не только психологических, но и физиологических основ и барьеров эффективной самоорганизации и командной кооперации. Программа ориентирована на руководящий состав, поэтому обучение структурировано таким образом, чтобы сформировать у участников понимание возможностей и путей дальнейшего самостоятельного развития в тех областях, которые наиболее применимы в профессиональной деятельности. Постоянная работа с экспертами в профильных для министерства областях – часть системы подготовки кадров в дополнение к традиционной системе дополнительного профессионального образования на госслужбе. Недавно завершилось обучение первой группы государственных гражданских служащих, обучение следующей запланировано на октябрь.



ПОЯВИТСЯ СТРОКА – «ЗА ВЫВОЗ МУСОРА»

В 2017 году в коммунальных квитанциях россиян появится новая графа – плата за сбор и вывоз твердых коммунальных отходов. Известно, что тарифы будут устанавливать региональные операторы, однако конкретные цифры еще не определены.

В настоящее время расходы за вывоз мусора учитываются в строке «содержание и ремонт жилого помещения» и в среднем составляют 2,5 рубля с квадратного метра. Плата может варьироваться в зависимости от тарифа, установленного управляющей компанией. С 1 января 2017 года эта услуга перейдет из жилищной в коммунальную. Размер тарифов будет зависеть от региональных операторов, которых будут выбирать по тендеру на 10 лет. Победит тот, кто предложит наилучшие условия.

Глава Минприроды Сергей Донской полагает, что «мусорная реформа» сделает тарифообразование более прозрачным. «Регионам дано право устанавливать предельные тарифы на обращение с твердыми коммунальными отходами. Мы исходим из того, что плата за вывоз мусора не должна увеличиться», – заявил изданию Донской.



ОЖИДАЕТСЯ РОСТ ПРОМПРОИЗВОДСТВА

Минпромторг по итогам 2016 года ожидает рост промышленного производства России на 0,5–1%, и рассчитывает на системный рост в последующие годы, заявил глава министерства Денис Мантуров. В августе российское промышленное производство в годовом выражении выросло на 0,7% после снижения на 0,3% в июле. Рост за восемь месяцев составил 0,4%. При этом глава Минэкономразвития Алексей Улюкаев по итогам года ожидает роста 0,3–0,5% по промпроизводству. «Мы не меняем тех прогнозов, которые мы давали в середине этого года. Мы исходим из того, что в этом году рост 0,5–1% – та задача, которую мы видим перед собой, и предприятия промышленности ориентируются на эти показатели. Эти цифры реализуемы», – заявил Мантуров.

«И мы исходим из того, что со следующего года рост восстановительный может быть в более масштабных цифрах. Но, конечно же, это зависит от многих факторов. В совокупности с факторами поддержки мы будем рассчитывать на системный рост в последующие годы», – заявил министр.

По данным голландско-российской
исследовательской компании

Lighthouse:

ПОТРЕБЛЕНИЕ ЭНЕРГИИ

в российской
промышленности

превышает уровень аналогичных
предприятий других стран, а эффект
от внедрения энергоэффективных
технологий для российской
промышленности оценивается

В 24,2 МЛРД.
ДОЛЛАРОВ
ежегодно



*Эффективное
использование
энергетических
ресурсов в по-
следнее время
становится
задачей номер
один во всем
мире. Каждое
отдельное до-
мохозяйство
не является
исключением из
общего списка
желающих
менять ситуа-
цию к лучшему
через освоение
и внедрение
новейших
технологий
в области энер-
госбережения.*

ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК ЭКОНОМИКИ

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

ЧТО ИМЕЕМ?

Рассмотрим ситуацию от общего к частному. По данным голландско-российской исследовательской компании Lighthouse, масштабы проблемы таковы: потребление энергии в российской промышленности превышает уровень аналогичных предприятий других стран на 40–220%, эффект от внедрения энергоэффективных технологий для российской промышленности оценивается в 24,2 млрд. долларов США ежегодно. Что же, отличный старт для принятия решительных мер по заштопыванию дыр в технологическом процессе выработки энергии и зарабатыванию повышенных доходов. Однако на практике все намного сложнее. Если взглянуть на ситуацию более пристально, становится очевидным, что речь идет отнюдь не о технологической революции... Никто не придумал новое топливо, и законы физики все те же. Речь идет о сберегательных технологиях, обмене наилучшим опытом. Требуется комплексный подход с целью получения наибольшего экономического эффекта от внедрения энергосберегающих мероприятий, которые должны затрагивать не только внедряющие и обслуживающие организации, но и конечного потребителя, так как позволяет экономить на затратах на тепло– и электроэнергию. Для инвестора энергосберегающие проекты при правильной оценке означают выгодное вложение и надежный возврат вложенных средств. Это в идеале. А пока ситуация следующая: «Просроченная задолженность россиян за предоставленные им коммунальные услуги в 10 раз превышает сумму,

которую Украина должна выплатить России за газ. Наши сограждане не заплатили предприятиям ЖКХ 248 млрд рублей, а Украина должна вернуть России 28 млрд рублей», – приводит впечатляющие данные newsru.com. В 6 регионах России задолженность населения перед ресурсоснабжающими организациями составила 86,6 млрд рублей, то есть 35% от общей суммы. Еще 21 субъект имеет долги менее 1 млрд рублей каждый.

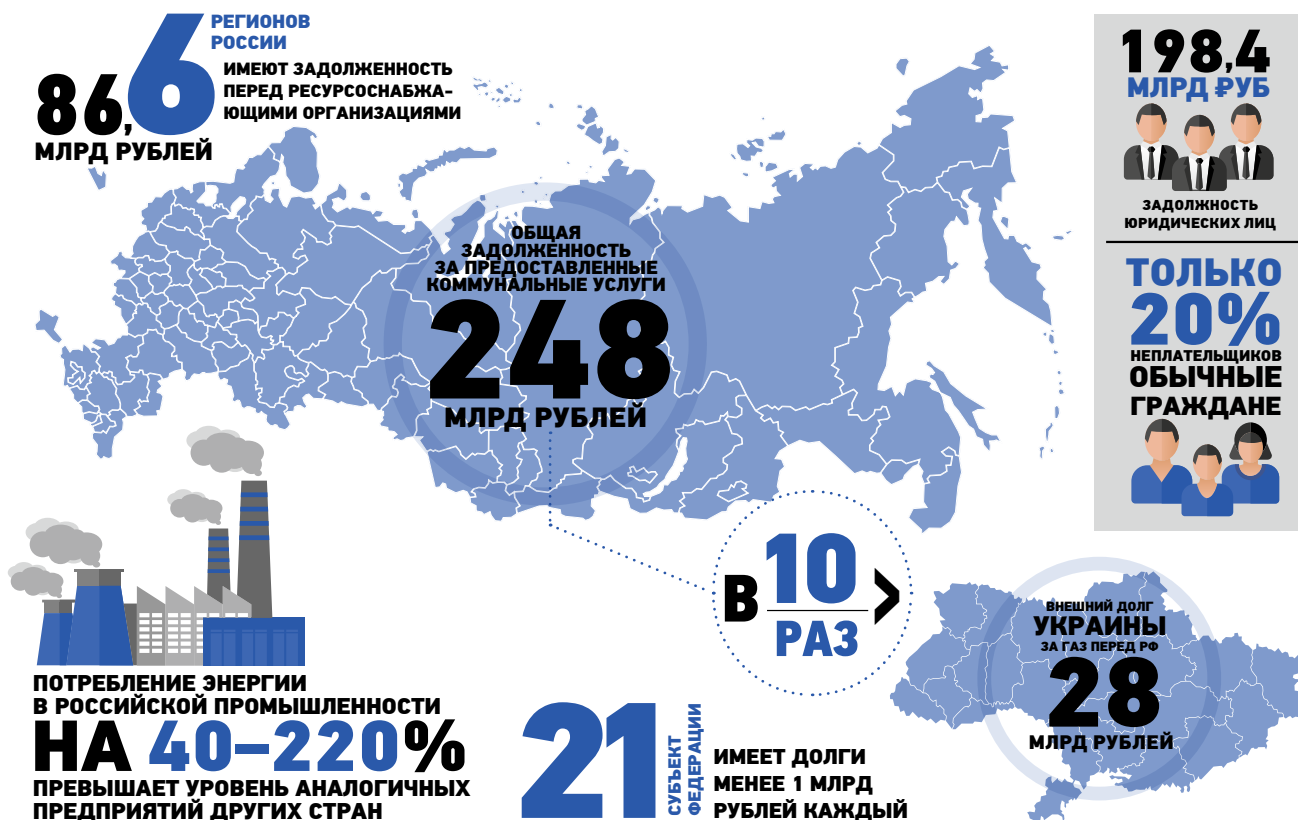
Глава Минстроя России Михаил Мень в качестве спасительной пилюли предлагает сконцентрироваться на сбалансированности тарифов на газ и электроэнергию и тарифов, устанавли-

ваемых для предприятий ЖКХ и населения, и ввести дифференцированный размер пени за нарушение потребителями сроков оплаты коммунальных услуг в зависимости от периода накопленной задолженности. Хороший вариант, но перспективы его реализации весьма туманны.

НВ

**ПРОСРОЧЕННАЯ
ЗАДОЛЖЕННОСТЬ РОССИЯН
ЗА ПРЕДОСТАВЛЕННЫЕ ИМ
КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ
В 10 РАЗ ПРЕВЫШАЕТ СУММУ,
КОТОРУЮ УКРАИНА ДОЛЖНА
ВЫПЛАТИТЬ РОССИИ ЗА ГАЗ**

Предлагается также удвоить штрафы за просрочку оплаты коммунальных услуг. Соответствующие поправки ко второму чтению законопроекта «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации» уже направлены в Госдуму. Согласно предложению Минстроя, уже в этом году пени за просрочку вырастут с 1/300 ставки рефинансирования ЦБ (в настоящее время она составляет 8,25 процента годовых) до 1/170. Таким образом, начиная с 91-го дня просрочки неплательщик будет выплачивать управляющим компаниям 17,7 процента годовых от неуплаченных сумм. Причем штрафы будут выплачиваться не только



гражданами, но и всей цепочкой поставщиков коммунальных услуг.

«Я считаю, что этот штраф должен быть сравним с банковским кредитом, ведь, по сути, неоплата есть кредит неплательщику», — заявил замминистра строительства и ЖКХ, главный госжилинспектор Андрей Чибис.

Есть что возразить на это министру? Конечно, есть. Нельзя все риски по определенной отрасли переносить на один субъект правоотношений. Но для нас это, к сожалению, обычная практика: платит всегда менее защищенный. Да и платит ли? Почему-то в «назначениях» министра нет ни слова о том, что необходимо осваивать и внедрять новые технологии энергосбережения, технологии, позволяющие снизить общий рублевый оборот отрасли?

ПОИСК РЕШЕНИЯ

Сбергать, а не копить долги. С одной стороны, энергосбытовым организациям (владельцам теплосетей) свои условия диктует генерирующая компания, поскольку тепловую энергию невозможно вернуть поставщику обратно, а объем ее подачи заранее оговорен, от него зависит цена. В этой

	ПЕНЯ	СТАВКА РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ЦБ		С 91-ГО ДНЯ ГОДОВЫХ
	В 2015 Г.	»	1/300	» 8.25%
	В 2016 Г.	»	1/700	» 17.7%

КАК ЭТО БУДЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ В РУБЛЯХ



ФИЗЛИЦО

ПЛАТА ЗА
УСЛУГИ ЖКХ5000 **₽**ЗА ПЕРВЫЕ
ТРИ МЕСЯЦА495 **₽**С 91-ГО ДНЯ
ПРОСРОЧКИ4569 **₽**ЗА ГОД
НЕПЛАТЕЖЕЙ18 530 **₽**ОСНОВНОЙ
ДОЛГ60 000 **₽**

ЮРЛИЦО

СУММА НЕУСТОЙКИ УСТАНОВЛИВАЕТСЯ
НА УРОВНЕ **1/130 СТАВКИ ЦБ** ОТ НЕ ВЫПЛАЧЕННОЙ
В СРОК СУММЫ **ЗА КАЖДЫЙ ДЕНЬ ПРОСРОЧКИ**

**ПЕНЯ ДЛЯ
УПРАВЛЯЮЩИХ
КОМПАНИЙ**

С 1-ГО ПО 60-Й
ДЕНЬ ПРОСРОЧКИ**1/300**С 61-ГО ПО 90-Й
ДЕНЬ ПРОСРОЧКИ**1/170**С 91-ГО ДНЯ
ПРОСРОЧКИ**1/130**

ситуации нет возможности регулировать свою задолженность перед поставщиком. С другой стороны, тепло нельзя аккумулировать, его необходимо сразу передать потребителям без гарантии своевременной оплаты. Как в таких условиях решить экономический ребус и не накапливать из года в год долг? Если взглянуть на проблему с точки зрения генерирующей компании, то можно увидеть, что во многих случаях она вместо расчетов за тепло получает только растущий долг. Судиться при этом бессмысленно, поскольку у теплосети отсудить можно только ржавые трубопроводы и старые ЦТП. На лицо глубочайший кризис отрасли, который Минстрой предлагает решить... Впрочем, мы уже об этом писали выше.

Вернуть тепло нельзя, но можно ведь передать дальше, т.е. перераспределить другим абонентам, а для этого необходимо один раз использованный носитель готовить к следующему применению. Потери тепла при транспортировке максимальны обычно именно на участке теплосети и могут быть значительно выше нормативного «потолка», который учитывается при формировании тарифов.



ЧТО МЫ ТЕРЯЕМ?

Получается замкнутый круг: теплотрасса не имеет средств на реконструкцию и модернизацию инженерной инфраструктуры, а значит, неизбежно растут теплопотери, которые в свою очередь ведут к еще большим убыткам ресурсоснабжающей организации. В результате все перечисленные проблемы становятся головной болью бюджетов разных уровней, из которых приходится покрывать долги и потери.

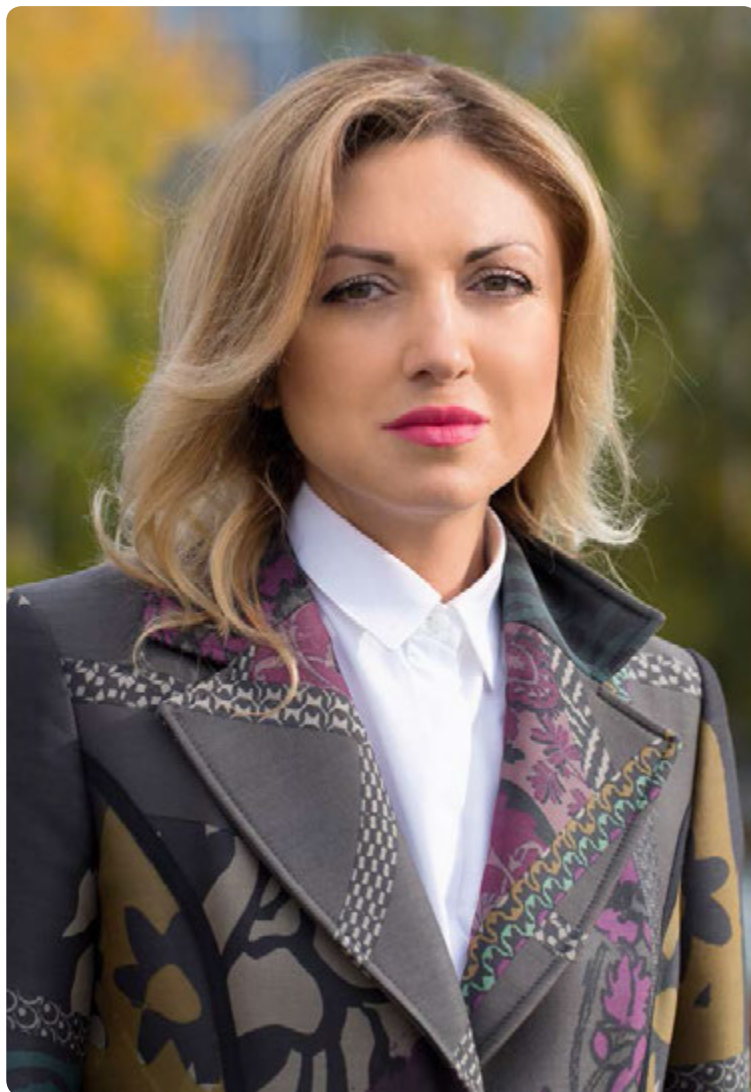
Как с этими задачами справляются в Сургутском районе, рассказала заместитель главы Сургутского района по ЖКХ Чурикова Оксана Геннадьевна.

Залогом успеха мероприятий, направленных на повышение эффективности использования тепла в ЖКХ, является их комплексный характер. Необходимы: 1) оптимизация потребления тепла; 2) оптимизация его подачи в сеть.

Начиная с 2011 года на территории Сургутского района при проектировании жилой застройки новостройки обеспечивают индивидуальными тепловыми пунктами (ИТП). К примеру, в городском поселении Фёдоровский 8 многоквартирных домов запроектировано и построено с индивидуальными тепловыми пунктами, в городском поселении Белый Яр 4 многоквартирных дома, в городском поселении Лянтор 21 многоквартирных дома запроектированы, построены и оборудованы индивидуальными тепловыми пунктами.

Достигнуты следующие показатели:

- экономия тепловой энергии от автоматизации центральных тепловых пунктов (ЦТП) составляет около 10% от годового потребления на отопление, за счёт автоматизации регулирования отпуска тепла конкретному абоненту (зданию) экономится до 25%;
- снижаются эксплуатационные затраты на 40-60%;
- потери тепла при транспортировке горячей воды снижаются в два раза;
- общая длина трубопроводов тепловой сети сокращается в 2 раза, следовательно, сокращается аварийность сетей;
- капиталовложения в тепловые сети, а также расходы на строительные



NB

ДОСЬЕ

Чурикова Оксана Геннадьевна

Заместитель главы администрации Сургутского района

Чурикова Оксана Геннадьевна родилась 25 ноября 1973 года в городе Междуреченск Кемеровской области.

В 1991 году поступила на дневное отделение Томского политехнического университета (факультет промышленной теплоэнергетики), который окончила в 1996 году по специальности «инженер-promтеплоэнергетик».

С 2000 года работает в отрасли жилищно-коммунального хозяйства.

С февраля 2003 года по настоящее время работает в комитете жилищно-коммунального хозяйства, транспорта и связи администрации Сургутского района в должности заместителя главы администрации района – председателя комитета жилищно-коммунального хозяйства, транспорта и связи

и теплоизоляционные материалы снижаются на 20—25%;

- расход электроэнергии на перекачку теплоносителя снижается на 20- 40%;

- автоматически поддерживаются комфортные условия проживания за счёт контроля параметров теплоносителей: температуры и давления сетевой воды, воды системы отопления и водопроводной воды; температуры воздуха в отапливаемых помещениях (в контрольных точках) и наружного воздуха;

- возможна точная наладка и выбор режимов теплопотребления, что позволяет собственникам жилья при наличии решения собственников жилья выполнять регулировку параметров (остановку) ИПТ; оплата потреблённого тепла будет осуществляться по фактически измеренному расходу за счёт использования приборов учёта.

Также на территории

Сургутского района при проектировании и строительстве применяется технология с использованием автономных источников питания, в сельском поселении Русскинская построен 1 дом (ул. Новосёлов, 10) с крышной газовой котельной, в сельском поселении Солнечный -

1 дом (ул. Молодёжная, 7), в городском поселении Барсово 2 дома (ул. Киевская, 1/2, ул. Центральная, 11) с газовыми крышными котельными.

Автономные источники питания используются не только при строительстве домов, но и на объектах социальной сферы. В 2014 году на крыше детского сада «Сибирячок» городского поселения Белый Яр установили солнечные батареи. Это уникальный для северного региона пилотный проект. Детский сад сам обеспечивает себя горячей водой, а помогает ему в этом энергия солнца. Обслуживания система не требует, если нет солнца - сама переключается на центральную магистраль теплоснабжения. В принципе, проведя реконструкцию сетей, возможно полностью перевести здание на солнечное отопление.

В перспективе в рамках разработки схемы теплоснабжения в с.п. Ульт-Ягун предусматривается использование индивидуальных источников тепла (например, двухконтурных газовых котлов мощностью 24 кВт и выше) для теплоснабжения и ГВС перспективной индивидуальной жилой застройки.

Когда и генерация, и распределение тепла находятся в одних руках, здесь можно говорить и об упрощении расчетов с конечным потребителем и о снижении итоговой себестоимости тепла. В этом случае генерирующая компания напрямую заинтересована и в экономии при транспортировке тепла (т.е. модернизации теплосетей), и в экономии для потребителя. Ведь тот ресурс, который недобирает один потребитель, всегда можно отдать другому, а число их постоянно растет по мере присоединения новых абонентов. Значит, появляется реальная перспектива экономии на строительстве новых генерирующих мощностей.

Решение есть – концессионное соглашение. На сегодняшний день имеется положительный опыт, в ХМАО оформлено 14 таких соглашений. Что такое концессия? Это способ передачи муниципального имущества в управление инвестору (коммерческой

организации) на основании инвестиционного соглашения с конкретными обязательствами по реконструкции и модернизации этого имущества и достижения определенных показателей энергоэффективности – и все это под чутким руководством собственника. Иногда такое соглашение предполагает финансовую долю

участия собственника, т.е. муниципалитета.

Такое решение в первую очередь позволяет применять комплексный подход к решению задач энергоэффективности. Муниципалитеты ограничены утвержденными фондами бюджета, требованиями и регламентами законов ФЗ-223, ФЗ-44 и не имеют возможностей для экономического маневра, совсем другое дело, когда такую задачу решает концессионер.

Получив контроль над всей системой распределения тепла, генерирующая компания может осуществлять ее комплексную модернизацию, не будучи связана конфликтами интересов или границами балансовой принадлежности.

Реализованные проекты показывают, что появление у теплосетей собственника, финансово заинтересованного в экономии, позволяет, несмотря на печальное состояние оборудования и трубопроводов, в кратчайшие сроки коренным образом изменить ситуацию. Особенно актуально это становится в условиях экономического кризиса, когда снижение энергоемкости производства становится решающим фактором развития. **NB**

NB

**КОГДА И ГЕНЕРАЦИЯ,
И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕПЛА
НАХОДЯТСЯ В ОДНИХ РУКАХ,
ЗДЕСЬ МОЖНО ГОВОРИТЬ И
ОБ УПРОЩЕНИИ РАСЧЕТОВ С
КОНЕЧНЫМ ПОТРЕБИТЕЛЕМ
И О СНИЖЕНИИ ИТОГОВОЙ
СЕБЕСТОИМОСТИ ТЕПЛА**



ОТ ЗАМЕЩЕНИЯ ДО ИМПОРТОНЕЗАВИСИМОСТИ

Предприятия топливно-энергетического комплекса, озабоченные своим эффективным функционированием в современных условиях, следуют заданному властью курсу импортозамещения. Оборудование, которое сегодня покупается для отрасли за рубежом, завтра без потери качества может быть приобретено у отечественных производителей. Главное – производить продукцию максимально высокого качества, работать над совершенствованием технологий.

Об этом говорили участники международной конференции по импортозамещению в промышленных регионах России, организованной в рамках «Иннопрома-2016» ОЭЗ «Титановая долина».

ИНСТРУМЕНТОВ ГОСПОДДЕРЖКИ ДОСТАТОЧНО

Потребности нефтегазовых компаний в оборудовании, в поставках позиций по которому существует зависимость от импорта более чем на 60%, до 2020 года учтены отраслевым планом



ЕВГЕНИЙ МУРАТОВ

замдиректора департамента станкостроения и инвестиционного машиностроения Министерства промышленности и торговли РФ

по импортозамещению. Документ был сформирован Минпромторгом РФ в марте 2015 года при поддержке Минэнерго, Министерства нефти и газа.

«Мы выделили конкретные направления, которые есть в инвестиционных программах наших заказчиков и производство которых необходимо поддерживать и с государственной точки зрения», – прокомментировал документ заместитель директора департамента станкостроения и инвестиционного машиностроения Министерства промышленности и торговли РФ.

В министерство поступает огромное количество обращений предприятий нефтегазового машиностроения, проектных институтов и вузов, заказчиков по поддержке тех или иных проектов. Инструментов для этого у Минпромторга много, и наиболее востребованные из них – кредитование, субсидирование НИОКР, компенсация процентной ставки по кредиту. Там, где идет прямое импортозамещение, государство вместе с субъектом дает налоговые льготы.

Основной инструмент господдержки – специальный инвестиционный контракт, который предполагает инвестиции на общую сумму около двух миллиардов рублей, поддержку региона, налоговые льготы, ускоренную амортизацию, льготы по налогам на имущество и прибыль на срок до 2023 года. В июне на межведомственной комиссии было принято положительное решение о заключении двух таких контрактов, один из них – с Томским электромеханическим заводом, который будет осваивать производство запорно-регулирующей арматуры.

«Чтобы принять решение по поддержке проекта, мы отталкиваемся от программ, сформированных

ЦИТАТА

Говоря о мерах регулирования, Евгений Муратов заметил, что примерно через 1,5–2 месяца Минпромторг утвердит критерии «российскости» для импортозамещающего оборудования:

«Инструментов у Минпромторга очень много. Наиболее востребованные сейчас — кредитование в ФРП, субсидии для НИОКР, субсидии для компенсации процентной ставки по кредиту согласно Постановлению Правительства РФ №3, а также специальный инвестиционный контракт. Они включают в себя шаги углубления локализации до 2020 года. Если в 2016 году отечественный продукт состоит из импортных комплектующих наполовину, то к 2020 году импортная доля должна снизиться до 20%. Также у производителя должны быть права на производство, с чертёжами, с возможностью передачи лицензии другому юрлицу. Кроме испытания должны производиться механическая обработка и покраска».

экспертными группами и отраслевого плана импортозамещения. Не так давно мы сформировали экспертную группу и по экспорту. И, в частности, уже поддерживали такие предприятия, как Криогенмаш, Ижорский завод, Волгограднефтемаш», — сообщил чиновник

В РАВНЫХ УСЛОВИЯХ

Создание отечественных аналогов импортного оборудования или технологий весьма затратно как для заказчиков, так и для производителей. Минпромторг за последний год поддержал все шесть проектов «Газпрома» по программе НИОКР, чем существенно облегчил компании реализацию направления импортозамещения.

«Мы попытаемся разработать комплекс мер, которые помогают производителю освоить выпуск импортозамещающей продукции. В свою очередь, мы готовы поддержать его с перспективными объектами, — заявил заместитель начальника департамента ПАО «Газпром» Владимир Вавилов. — Особое внимание мы уделяем ключевым стратегическим технологиям, в частности касающимся развития рынка СПГ-проектов и проектов, связанных с арктическим шельфом, подводной добычей».

У компании «Башнефть» в подходе к импортозамещению три основные составляющие: безопасность, технологичность и стоимость. «Сотрудничая в рамках экспертной группы по импортозамещению при Минпромторге, мы участвуем в 11 технологических направлениях, — рассказал директор по проектам импортозамещения ПАО «АНК «Башнефть» Дмитрий



«Нам нужна высококачественная продукция, которая должна не только не уступать, но и превосходить импортную. А сейчас нам говорят: дайте денег — мы пойдем и сделаем все, что вы хотите. Но когда мы идем по такому пути, мы получаем продукцию, которая уже нуждается в модернизации и доработке».



ВЛАДИМИР ВАВИЛОВ
заместитель начальника
департамента ПАО «Газпром»

Серёгин. – Мы выбираем российский товар только в том случае, если при прочих равных он не уступает импортному аналогу по качеству, цене и безопасности в эксплуатации. И это наша принципиальная позиция».

«Башнефть» уже продолжительное время на 100% использует трубы российского производства, насосы высокого давления и другое оборудование. «Российские производители нефтегазового оборудования способны создавать продукцию высокого качества. Нужно только работать над технологиями, двигаться вперед, и конкурентная среда здесь крайне важна», – считает руководитель предприятия.

«Компания «Транснефть» – это одновременно и заказчик, и производитель. Для нас большая тема – замещение насосов, производимых на Украине, в Германии, Англии, Японии, – заявил генеральный директор АО «Транснефть Нефтяные Насосы» Сергей

РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НЕФТЕГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ СПОСОБНЫ СОЗДАВАТЬ ПРОДУКЦИЮ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА, И ЗДЕСЬ КРАЙНЕ ВАЖНА КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА

Меняйло. – В апреле нынешнего года мы запустили завод по производству магистральных насосов. На сегодня мы создали свое конструкторское бюро, имеем собственные наработки. Первые образцы наших насосов показали характеристики, чуть отличающиеся от японских Ебага. Для нас важно иметь высокие параметры КПД, мы ставили перед собой задачу иметь высокоэффективные насосы, которые еще никто не производит и не поставляет. За три месяца работы мы вышли на уровень, который превышает всё, что мы получали до сегодняшнего дня. Думаю, в 2017-м мы сравняемся по показателям с продукцией Ебага, препятствий для этого нет».

Главный фактор, который позволил Магнитогорскому металлургическому комбинату эффективно заниматься импортозамещением, – это инвестиции в оборудование и производство. «Главное, что у нас вовремя появился заказчик, – уверен директор департамента АО «ММК» Григорий Щуров. – Это «Газпром», который сказал: нам нужна труба вот с такими качественными характеристиками, нам нужно оборудование, способное производить отечественный металл. Поэтому у нас многое получилось». Стан 5000 вместе с литейным модулем – машиной непрерывного литья заготовки с комплексом оборудования – был запущен в эксплуатацию в 2009 году. При этом инвестиции составили 40 млрд рублей. На сегодня на стане произведено уже 7 млн тонн стали, из них 5 млн тонн – трубного сортамента по заказу Газпрома, Транснефти, Лукойла, Северной Азии – Китая. «Мы



ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО
РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ ИМ-
ПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В НЕФ-
ТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ
НУЖНО СОЗДАТЬ РЕЕСТР
РОССИЙСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ,
ОБОРУДОВАНИЯ И КОМПА-
НИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

готовы участвовать во всех отечественных проектах. Однако нам, большим металлургам, нужны четкие задачи, которые перед нами поставит генеральный заказчик», – сказал руководитель.

Компания «ЛУКОЙЛ» занимает лидирующую роль в области импортозамещения технологий переработки продуктов нефтедобычи. «Мы завершили все свои крупные проекты, и сегодня обеспечиваем выпуск качественной продукции с максимальной эффективностью и конверсией, что позволяет нам сфокусироваться на решении точечных задач, – рассказал начальник Управления технологий ПАО «ЛУКОЙЛ» Андрей Андреев. – Сегодня мы находимся в фазе первичного обсуждения поступивших предложений по направлениям: гидроочистка высокого давления и гидрогенизация, риформинг с циркулирующим слоем, алкилирование и гидрокрекинг. В целом задача импортозамещения технологий переработки очень сложная, суперкомплексная. И здесь мы активно взаимодействуем с Минпромторгом РФ, «Сколково» в отношении коммуникаций, обеспечения информационной системы по набору востребованных технологий, сбору идей, возможностей потенциальных поставщиков этих технологий».

СМОТРЕТЬ В ЗАВТРАШНИЙ ДЕНЬ

«Импортозамещение предполагает, что мы воспроизводим то, что делают сегодня западные производители – клонируем зарубежные образцы. Но это же вчерашний день! А нам сегодня нужен день завтрашний. Значит, речь должна идти не об импортозамещении, а об импортонезависимости», – считает президент Союза нефтегазопромышленников России Геннадий Шмаль.

Вся работа по снижению импортозависимости должна быть направлена на то, чтобы наши технологии и оборудование были конкурентоспособными. Тем не менее никто не ставит задачу отказаться от всего импортного. Это нереально ни технически, ни технологически, ни экономически. Есть, например, оборудование, которое требуется в единичных экземплярах.



ГЕННАДИЙ ШМАЛЬ
президент Союза
нефтегазопромышленников
России

«Речь должна идти не об импортозамещении, а об импортонезависимости. Сейчас мы клонируем западные образцы, а нам нужен завтрашний день. Работа должна быть направлена на конкурентоспособность российских технологий и оборудования. При этом не нужно ставить задачу полностью отказаться от всего импортного. Это не реально — ни технически, ни экономически, ни технологически. Поэтому запрягут в «российское не закупать импортное» пока ставить не будем».

И что ж теперь, завод строить, создавать свое производство?

Сегодня, когда речь идет о нефтегазовом комплексе, Минпромторг и Минэнерго говорят, что 80% – это максимум, что мы можем сделать по импортозамещению. Но при этом нужно более четко определить приоритеты. Для этого необходим детальный анализ по всем направлениям. Нужно создать реестр российских технологий, оборудования и компаний-производителей.

В настоящее время по поручению Минпромторга РФ Российское энергетическое агентство реализует проект по созданию и развитию автоматизированной информационной системы (АИС) «Технологии и проекты импортозамещения». В рамках проекта необходимо выполнить три задачи. Первая – создать информационную площадку, которая должна свести воедино спрос и предложение участников рынка и государственных институтов. Вторая – осуществлять мониторинг: в рамках системы уже создаются механизмы метрики и оценки эффективности реализации приказов. Третья – необходимо свести в единое информационное пространство несколько уже действующих платформ, базовых информационных механизмов, в частности АИС «Газпромтехнорма» и ГИС «Промышленность», разрабатываемый Минэнерго.

К настоящему времени АИС зарегистрировано около 600 товарных позиций со стороны спроса и порядка 150 – со стороны предложения. **NE**

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Энергосбережение на промышленных предприятиях приобретает все большую актуальность. Для крупных промышленных предприятий рост цен на электричество, тепло и энергоносители является причиной изменения общей бюджетной политики компании, так как, потребляя большое количество электроэнергии, они заинтересованы в сокращении расходов. Для того, чтобы эффект от сокращения был ощутимым, необходима грамотная стратегия энергосбережения.

В условиях серьезной конкуренции на рынке решение этой сложной задачи имеет чрезвычайно важное значение. Будь то арендные площади, или производственные мощности, или сфера услуг, всегда имеют место долгосрочные перспективы. Действуя на опережение, предприниматели могут гарантировать себе определенный уровень доходности своих предприятий. При всем этом в настоящее время проблеме энергосбережения на промышленных предприятиях, на наш взгляд, уделяется недостаточно внимания. Это приводит к серьезным проблемам в организации их деятельности, недостатку оборотных средств, высоким издержкам производства и даже некоторому кризису в производственной сфере.

Негативные признаки нашего времени — это неграмотность хозяев и низкий профессионализм. При этом потребитель вынужден приобретать низкокачественные услуги и товары по завышенным ценам, но все это возможно при низкой конкуренции, которая обусловлена отсутствием современных технологий и профессионализма. Круг замкнулся.

Отсутствуют специалисты, способные разработать и внедрить стратегии по снижению энергозатрат мероприятия, а также отсутствует стимул для экономии электроэнергии.

Энергосбережение на промышленных предприятиях включает в себя ряд организационных и технических мероприятий, но в первую очередь необходимо создать подходящий мотив. Основным здесь является финансовая сторона вопроса, а среди организационных можно выделить следующие:

1. Энергетическое исследование предприятия.
2. Внутренний финансовый аудит организации и учет затрат.
3. Разработка мероприятий, направленных на энергосбережение и повышение энергоэффективности.
4. Планирование и организация коммерческого и технического расхода электроэнергии.

Для этого нужно предпринять ряд шагов, основные из которых следующие:

1. Обучение персонала экономии электроэнергии и использование новых сберегающих технологий.
2. Следует установить узлы учета тепла на объектах предприятия. Это снижает расход тепла на 20-30%, что, соответственно, снижает расходы.

3. Также можно заменить традиционную систему обогрева на теплый пол с прокладкой из пластиковых труб. Такая система окупится за пару лет, при этом издержки на отопление могут быть снижены в 1,7 раза.

4. Если установить блочные мини-котельные на удаленных от предприятия объектах, можно уменьшить издержки минимум в 2 раза.

5. Рекомендовано для всех предприятий установить генераторы на базе ПГУ, ГТС, ГТУ. Таким образом можно уменьшить издержки предприятия на покупку электроэнергии в 2-3 раза.

6. Чтобы сэкономить 40% электроэнергии, необходимо внедрить систему частотного регулирования в приводах электродвигателя, расположенных в системах вентиляции, на насосных станциях и всех объектах с переменной нагрузкой. Окупится такая система всего за полгода.

7. В обычном режиме все электроприборы работают с довольно большими потерями, но, если оптимизировать их работу, потери существенно снизятся, вплоть до 10%.

8. Установка пусковых реле позволяет увеличить срок службы ламп в 2 раза, а также снизить потребление электричества энергооборудованием.

9. Очень хорошим способом является использование в качестве энергоресурса вторичного сырья. На производстве такое сырье есть всегда, поэтому оптимальным вариантом будет использовать опилки, отходы производства в экологических системах, рекуператоры из систем вентиляции. Такой способ пока что использует малое количество предприятий, но энергия, полученная на вторичном сырье, в 3-4 раза дешевле приобретенной энергии.

10. Чтобы снизить расходы тепла, можно устранить мостики холода в конструкции здания, установить солнечные коллекторы и использовать солнечные батареи, заняться герметизацией и теплоизоляцией помещения и установить тепловые насосы в подвалах.

Все эти мероприятия требуют определенного времени для выполнения, а также — наличия свободных средств. Однако максимальный срок окупаемости каждого из них составляет 6 лет, а часто — значительно меньше, далее системы будут приносить серьезную экономии денежных средств и снижение энергозатрат. NB



В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ЗАМЕТНО ВОЗРОСЛО КОЛИЧЕСТВО КИБЕРАТАК НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ СИСТЕМЫ. РИСК ПРЕРЫВАНИЯ ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК И НАРУШЕНИЯ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА ПРИЗНАЕТСЯ ГЛАВНОЙ ПРОБЛЕМОЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ. ТРАДИЦИОННЫХ МЕР БЕЗОПАСНОСТИ УЖЕ НЕДОСТАТОЧНО ДЛЯ ЗАЩИТЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ СРЕД ОТ КИБЕРУГРОЗ.

ОПАСНОСТЬ ВЕЛИКА

Для организаций, эксплуатирующих промышленные системы или объекты критически важной инфраструктуры, – предприятия, при поражении которых нарушается функционирование экономических систем или прекращается выпуск продукции – опасность кибератак особенно велика. Нашумевшие атаки Stuxnet и BlackEnergy продемонстрировали, что одного-единственного зараженного USB-накопителя или фишингового письма достаточно, чтобы злоумышленники преодолели физическую изоляцию сети – так называемый «воздушный зазор».

Кибератакам на промышленном предприятии подвержены автоматические системы управления технологическими процессами (АСУ ТП) и системы диспетчерского контроля и сбора данных (SCADA). Несмотря на существование общих угроз, требования к кибербезопасности для сред АСУ ТП и обычных коммерческих организаций заметно отличаются.

Для корпоративной среды коммерческой организации важна в первую очередь защита конфиденциальных данных, а в промышленных системах, где каждая минута простоя и ошибка могут вызвать непоправимые последствия, главный приоритет – обеспечение бесперебойной работы. Поэтому производственным компаниям нужно особенно ответственно подходить к выбору поставщика защитных решений.

Приоритеты в обеспечении кибербезопасности на промышленном предприятии стоят в обратном порядке по сравнению с обычными корпоративными системами коммерческих организаций: доступность, целостность, конфиденциальность.

ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ

Последнее исследование, проведенное институтом SANS, показало, что лишь 9% IT-специалистов в промышленном секторе уверены, что безопасность их систем ни разу

не нарушалась. При этом 16% заявили, что не проводят никаких регулярных процедур для обнаружения угроз, в том числе из-за того, что не хотят привлекать лишнее внимание к уязвимостям системы.

Однако жертвой атаки может стать не только ее прямая мишень. Помимо комплексных таргетированных угроз, нацеленных на промышленные компании, современные предприятия также уязвимы для угроз, изначально предназначенных для бизнес-сред.

Корпоративные сети промышленных предприятий могут использоваться для проведения атак на системы управления технологическими процессами. Злоумышленники похищают информацию из систем SCADA и выводят из строя незащищенные системы АСУ ТП, стирая данные на компьютерах.

Компьютерный червь Conficker не предназначался для атаки на промышленные системы, однако его обнаружили в медицинском оборудовании, предназначенном для поддержания жизнеобеспечения человеческого организма. Есть основания полагать, что он открыл двери масштабным атакам на другие промышленные системы. Вирус Conficker способен вызвать перегрузку сети и остановить необходимые для функционирования всей системы процессы.

При этом традиционные методы защиты, такие как физическое разделение промышленной и корпоративной сети или сокрытие внутреннего устройства промышленной сети, не отвечают современным требованиям промышленной кибербезопасности.

ЦЕЛОСТНЫЙ ПОДХОД

Промышленная кибербезопасность требует целостного подхода. Специалисты рекомендуют использовать для этого процессно-ориентированный подход, включающий обучение сотрудников, проведение анализа процессов, технологий, оборудования и программного обеспечения, разработку модели угроз,

NB СПРАВКА

Фишинговое письмо – вид интернет-мошенничества, целью которого является получение доступа к конфиденциальным данным пользователей – логинам и паролям. Это достигается путем проведения массовых рассылок электронных писем от имени популярных брендов, а также личных сообщений внутри различных сервисов, например, от имени банков или внутри социальных сетей.

Win32/Stuxnet – компьютерный червь, поражающий компьютеры под управлением операционной системы Microsoft Windows. Был обнаружен в 2010 году не только на компьютерах рядовых пользователей, но и в промышленных системах, управляющих автоматизированными производственными процессами.

BlackEnergy – семейство вредоносного программного обеспечения, которое активно использовалось кибергруппой злоумышленников с 2007 года для атак на пользователей. Хакеры доставляли на компьютеры жертв специальный компонент KillDisk, уничтожающий файлы на диске. Первый известный случай обнаружения компонента KillDisk был задокументирован организацией

CERT-UA в ноябре 2015-го. Кибератакам подверглись энергетические компании на Украине.



1. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ
2. ЦЕЛОСТНОСТЬ
3. ДОСТУПНОСТЬ



1. ДОСТУПНОСТЬ
2. ЦЕЛОСТНОСТЬ
3. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ



KASPERSKY INDUSTRIAL CYBERSECURITY



NB СПРАВКА



SANS – Институт системного администрирования и обеспечения безопасности сетей (США)

Таргетированные атаки – заранее спланированные действия профессиональных киберпреступников против конкретной государственной или негосударственной структуры. За последние годы целенаправленные кибератаки весьма усложнились. Они стали более разветвленными: атакующая сторона пытается адаптироваться под собственную инфраструктуру компании и сделать атаку максимально незаметной. Поэтому подобные атаки, как правило, протяженны во времени и становятся заметны, только когда приходит время активно проявить себя.

выбор и развертывание специализированных защитных решений, а также техническую поддержку.

Решение вопросов промышленной кибербезопасности должно включать три ключевых компонента:

Процессы. Промышленная кибербезопасность не предполагает универсальное коробочное решение. Её обеспечение – это процесс, который начинается с аудита среды и подготовки персонала к предстоящим изменениям. После этого постепенно внедряются защитные решения – так, чтобы не нарушать непрерывность работы ключевых производственных систем.

Люди. В процессе обеспечения кибербезопасности важную роль играет каждый сотрудник – от директора до инженера. Поэтому необходимо заниматься обучением персонала и проводить специальные тренинги, использовать симуляторы.

Технологии. Необходимо использовать решения, основанные на уникальных технологиях и созданные специально для задач промышленной кибербезопасности. Они отказоустойчивы, не препятствуют технологическим процессам и могут работать даже в условиях физической изоляции.

«Лаборатория Касперского» предлагает

Kaspersky Industrial CyberSecurity – решение, состоящее из технологий и сервисов, призванное защитить промышленные системы от кибератак на каждом уровне: серверы АСУ ТП/SCADA, человеко-машинные интерфейсы, инженерные рабочие станции, ПЛК, сетевые соединения. И всё это без нарушения непрерывности работы и снижения стабильности технологического процесса. **NB**

МСБ: ПОВЫШЕН ПОРОГ ДОСТУПА К ГОСЗАКУПКАМ

Правительство РФ выпустило постановление об изменении порядка закупок товаров, работ, услуг у субъектов малого и среднего предпринимательства, направленное на расширение спроса. Ожидания властей связаны еще и с тем, что подобное решение усилит общественный контроль за эффективностью расходования бюджетных средств при проведении закупок для государственных и муниципальных нужд, а также приведет к снижению коррупционных рисков и других злоупотреблений в этой сфере.

Дмитрий Медведев: У госкомпаний есть время на подготовку к торгам

В конце августа председатель правительства РФ Дмитрий Медведев подписал документ, согласно которому годовой объем закупок отдельными видами юридических лиц (госкорпорациями, дочерними хозяйственными обществами, бюджетными учреждениями) у предприятий малого и среднего бизнеса по прямым договорам будет увеличен.

Постановление правительства РФ от 19 августа 2016 года № 819 «О внесении изменений в Положение об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц, годовом объеме таких закупок и порядке

ДОЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ГОДОВОМ ОБЪЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК БУДЕТ СОСТАВЛЯТЬ 15% С 1 ЯНВАРЯ 2018 ГОДА



ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ
председатель правительства РФ

расчета указанного объема» было разработано Минэкономразвития в соответствии с планом действий правительства, направленных на обеспечение стабильного социально-экономического развития России в текущем году.

На заседании правительства Дмитрий Медведев отметил, что «...постановление расширяет доступ малого и среднего бизнеса к участию в закупках со стороны госкомпаний. По действующим правилам доля малых и средних предприятий в годовом объеме закупок должна составлять не менее 10%. Этот документ повышает этот порог до 15%». В результате, по словам главы правительства, должен быть обеспечен дополнительный спрос на товары и услуги малого и среднего бизнеса. Медведев добавил, что

БОЛЕЕ 40% ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ СОГЛАСНО ОПРОСАМ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РФ, ПОКА НЕ НАМЕРЕНЫ БОРЬТЬСЯ ЗА ГОСЗАКАЗ. ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ – ИМИТАЦИЯ ПРОЦЕДУРЫ ТОРГОВ, ИХ НЕПРОЗРАЧНОСТЬ, ДОСТУП «ТОЛЬКО ДЛЯ СВОИХ», СЛОЖНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ ПОДАЧИ ЗАЯВОК

соответствующие изменения вступают в силу с 1 января 2018 года. «У госкомпаний есть время, чтобы к этому подготовиться», – заключил глава кабинета министров.

Согласно данному постановлению, госзакупки на сумму свыше миллиарда рублей будут обсуждаться обществом. Общественное обсуждение будет проводиться, если государственные закупки осуществляются с использованием конкурентных способов определения поставщиков. В свою очередь, закупки с использованием закрытых способов определения поставщиков, а также касающиеся гособоронзаказа, оказания гуманитарной помощи или ликвидации последствий ЧС, от обсуждения освобождаются.

Участниками обсуждений могут стать любые юридические и физические лица. Проводиться они будут в специальном разделе «Обязательное общественное обсуждение закупок» официального сайта единой информационной системы в сфере закупок. Общественное обсуждение должно завершиться за три дня до выбора поставщика или исполнителя. Что касается результатов обсуждений, они могут повлиять на решение о закупке вплоть до полной ее отмены.

По мнению Дмитрия Медведева, результатами нововведений должны стать избавление от неэффективных трат, снижение коррупционных рисков и других злоупотреблений в сфере госзакупок.



СЕРГЕЙ КАТЫРИН
президент ТПП РФ

Сергей Катyrин: Этот шаг станет серьезным подспорьем для бизнеса

Представители бизнеса, члены Торгово-промышленной палаты РФ уже не раз высказывали мнения по поводу необходимости повышения порога доступа малого и среднего предпринимательства к закупкам госкомпаний. «Это давно ожидаемый предпринимательством шаг, поскольку станет серьезным подспорьем для бизнеса – расширится спрос на товары, работы, услуги малого и среднего предпринимательства», – считает президент ТПП РФ Сергей Катyrин.

Однако теперь надо обеспечить реализацию правительственного постановления на практике, а это не так-то просто. Сегодня бизнес наталкивается на препятствия, «подводные камни», которые уже всем известны. В связи с этим, по свидетельствам опросов ТПП, более сорока процентов предпринимателей малого и среднего бизнеса пока не намерены бороться за госзаказ. Лишь пятая часть предпринимателей готова принимать участие в торгах из-за частой имитации процедуры торгов, их непрозрачности, доступу «только для своих», сложным процедурам подачи заявок.

Кроме того, существует проблема искусственного занижения конкуренции. В 2015 году, по данным Минэкономразвития РФ, более 90% закупок осуществлялись на неконкурентной основе, а закупки у единственного поставщика составляют более 40% общего объема. «Закупочная квота сегодня

выполняется госпредприятиями в значительной степени за счет малых и средних предприятий непроизводственного сектора. Нам же стоит ориентироваться и на западные примеры – нужно развивать высокотехнологичные малые предприятия», – добавляет Сергей Катyrин.

Малому бизнесу необходимо также снизить нынешний уровень исполнения контракта, считает президент ТПП РФ. «Мы предлагаем вообще освободить малый бизнес от обязанности вносить денежные средства в качестве обеспечения. Это в случаях, если у предприятия есть трехлетний положительный опыт исполнения аналогичных контрактов», – сообщил Сергей Катyrин.

Крайне важной остается до сих пор не принятая мера по увеличению общей квоты по закупкам у предприятий малого и среднего бизнеса с 18 до 25%. Во исполнение этой квоты необходимо также разрешить учет работы соисполнителей (субподрядчиков) из числа малых и средних предприятий и обязать госкомпании выставлять требования своим генеральным подрядчикам по обязательному привлечению субъектов предприятий через субподряд.

По данным Минэкономразвития, в настоящее время годовой объем закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства устанавливается в размере не менее чем 18% совокупного объема договоров, заключенных заказчиками по результатам закупок (общей квоты). При этом годовой объем договоров, заключенных заказчиками с субъектами малого и среднего предпринимательства по результатам прямых закупок, составляет не менее 10% совокупного годового объема договоров, то есть прямых закупок у предприятий. Именно эта квота была увеличена до 15% с 1 января 2018 года. **НБ**

ИТОГИ И ПОСЛЕДСТВИЯ

ДЕНИС КУЛИШ

G20 2016 CHINA

КОНЕЦ ЭРЫ
ДОМИНИРОВАНИЯ
США В РЕШЕНИЯХ
МВФ



Не прошло и года с прошлого саммита G20 в турецкой Анталии, но зато как кардинально сменился вектор политических дискуссий и итоговых выводов. Если год назад ключевыми для саммита были такие вопросы, как борьба с терроризмом, санкции в отношении России и ее политическая изоляция, отставка Башара Асада в Сирии и ситуация на Украине, а главными лоббистами всех заключительных коммюнике выступали союзники США-Турция-Европа в духе «осуждаем и усиливаем санкции», то на осеннем саммите в Ханчжоу ключевой темой была мировая экономика, развитие экономических связей и союзов. Не зря ведь в самом начале форума его Председатель Си Цзиньпин провел неформальную встречу стран БРИКС, которые контролируют 14,89% капитала МВФ (15% - блокирующий порог), это означает конец эры доминирования США в решениях МВФ и, как следствие, потери прямого влияния штатов на государства, зависимые от кредитов МВФ.



СИ ЦЗИНЬПИН

Председатель форума G20,
Председатель Китайской Народной
Республики, Генеральный
секретарь ЦК Коммунистической
партии Китая, председатель
Центрального военного совета

На встрече была поддержана идея деофшоризации всей мировой экономики. Все офшоры должны быть ликвидированы, а денежные потоки должны вернуться в свои государства (что предполагает уплату налогов), а это прямой вызов США, которые, требуя всю информацию по доходам своих граждан и компаний в других странах, сами такой информации не выдают третьим странам, являясь, по сути, крупнейшим офшором, контролирующим гигантские потоки денежных средств. И еще немаловажный сигнал – как вишенка на торте: Президент России полностью поддержал позицию Китая по спорным островам в Южно-Китайском море. В ответ китайский лидер отметил усиление российско-китайского сотрудничества по защите суверенитета обеих стран. А это прозрачный намек на полноценный военный союз двух ядерных держав. Это прямой посыл «ястребам» США о том, что в случае развязывания третьей мировой шансов уцелеть у США не будет, а блок НАТО просто не решится выступить против России и Китая. И то, что крупнейшая боеспособная военная группировка в НАТО, принадлежащая Турции, может вообще выйти из альянса в виду провальной политики США в отношении Турции, ставит под сомнение само существования альянса.

Главная же политическая сенсация прошедшего саммита – это принятие миром факта окончания гегемонии США. И это прослеживается с самого начала саммита, с момента прилета президента США в Китай,

когда ему не подали трап (хотя здесь, скорее, техническая причина, так как китайцы очень щепетильно относятся к протокольным мероприятиям, заминка связана с нарушением временного интервала прибытия самолета президента США. Американцы, прилетев раньше определенного времени, потребовали немедленного приема, чем и спровоцировали такой конфуз. Кроме того, к самолету не подпустили американских журналистов, а заявление филиппинского президента, обозвавшего Б. Обаму «сукиным сыном», просто поставило жирную точку в текущих политических взаимоотношениях. И это не удивительно: бездарная политика администрации США за последний год потерпела фиаско по всем фронтам. Это и неудачное наступление Курдов на Ракку под прикрытием авиации США, и неспособность США отмежевать «хороших» террористов от «плохих», и неудачный переворот в Турции, который кардинально изменил баланс сил в регионе, и провал переговоров по трансатлантическому торговому и инвестиционному партнерству между США и Евросоюзом, который длился более 10 лет, но закончился выходом Германии и Франции из переговоров. Все, за что бы за последний год ни взялись США, приводит к неудачам и потерям политического влияния. На саммите это подчеркнули не только лидеры стран двадцатки, но и все мировые СМИ, указав на сложившуюся новую геополитическую реальность.

Изоляция России, так активно продвигаемая США на саммитах двадцатки в Турции и Австралии, закончилась тем, что Президент России встретился с одиннадцатью лидерами стран из двадцати, в том числе и с президентом США. Как и предполагалось, Путин и Обама обсуждали очередную сделку по Сирии. Позже, 10 сентября, были опубликованы основные тезисы:



БАРАК ХУСЕЙН ОБАМА II
действующий 44-й президент
Соединённых Штатов Америки.
Лауреат Нобелевской премии
мира 2009 года. До избрания
президентом являлся
федеральным сенатором
от штата Иллинойс

1. | Продолжение режима частичного перемирия на ряде участков фронта.
2. | Организация гуманитарных коридоров для выхода мирных граждан из районов боевых действий.
3. | США берутся размежевать террористические группировки, разделить «хороших и плохих».
4. | Россия прекращает бомбить подконтрольные США группировки.

Сделка носит вынужденный характер для обеих стран. России, Сирии и Ирану необходим перерыв после тяжелых боев за Алеппо в августе-сентябре. А США нужно заморозить боевые действия в преддверии выборов, где их подконтрольные группировки потерпели поражение в решающей битве за крупнейший город Сирии. Алеппо окружен, снабжение боевиков прекращено и взятие города – это вопрос нескольких месяцев, как раз под выборы в США. Поэтому инициатором сделки выступили США на саммите в Китае, а уже позже Лавров и Керри огласили основные тезисы. Возможно, есть и неопубликованная часть сделки, касающаяся Украины, на это намекают сообщения от МВФ, согласно которым Украине будут предоставлены очередные несколько траншей. Тем не менее, выполнение своих обязательств в Сирии со стороны США напоминает выполнение Украиной минских соглашений. Штатам сложно контролировать своих подопечных,

которые очень сильно подвержены влиянию Ан-Нусры (запрещенная в РФ террористическая группировка). И как показал опыт первой сделки, заключенной в начале года, перемирие будет только в дипломатических кругах и в рамках предвыборной агитации. На деле же каждая из сторон будет обвинять друга в срыве соглашений.

Окончательно оформленный провал переговоров по трансатлантическому торговому и инвестиционному партнерству (ТТИП) говорит о провале попытки США экономического захвата Евросоюза. Если коротко, то подписание данного договора означало бы беспрепятственный доступ на рынок Евросоюза 90% товаров из США, в то время как Евросоюз мог экспортировать только 20% своих товаров в США. Евросоюз сейчас находится не в лучшей экономической форме, и для выживания всей экономики интеграция необходима. И как раз на Саммите в Китае Председатель Си Цзиньпин предлагает такую интеграцию – возрождение «Шелкового Пути» с инвестициями более 4 трлн. долларов в страны, которые присоединятся к проекту. Интеграцию Евросоюзу предлагал и В.В. Путин, но переговоры по ТТИП и конфликт на Украине не давали возможности найти общих решений, да и санкционная политика не способствовала интеграции. Зато сейчас ситуация меняется. Евросоюзу необходима интеграция, Китай и Россия ее предлагают на равных, нужна только политическая воля и время, чтобы все оформить.

В проигравших остается только США, которым в одиночку не вылезти из глубокого экономического кризиса. Им нужна либо «колонизированная» Европа для сбыта своих товаров, либо серьезный военный конфликт для списания своих внешних долгов. Ведь если нет кредитора, то нет и долгов. По какому пути пойдет США, мы



**ВЛАДИМИР
ВЛАДИМИРОВИЧ ПУТИН**
действующий и второй президент
Российской Федерации.
В прошлом – председатель
Правительства Российской
Федерации. Занимал посты
директора ФСБ, секретаря
Совета безопасности РФ.

узнаем только после инаугурации президента страны. Церемония состоится 21 января 2017 года. Но до сих пор США выбирали путь розжига региональных конфликтов и устранения негодных политических режимов переворотами или военными вторжениями. На саммите «двадцатки» в Китае США дали понять, что готовы к любым вариантам развития событий. И пока весь мир ждет итогов выборов в США, нам, простым гражданам, следует готовиться к трем важным событиям грядущего года:

1. | Повышение ставки ФРС США в декабре-январе, а значит, – повышенный спрос на доллары.
2. | Кардинальная смена внешней политики новым президентом США в январе и, скорей всего, очередные санкции и новая военная доктрина.
3. | Сирийская кампания перейдет в активную фазу с увеличением фактически воюющих сторон, преследующих совершенно разные цели, и, как следствие, втягивание все больших людских и финансовых ресурсов со стороны России.

Перспектива не слишком радужная, но у нас еще есть время на то, чтобы подготовиться и смягчить удары. **NB**

ТУРЦИЯ НА ПОРОГЕ ПЕРЕМЕН?

Усиление авторитаризма, массовые увольнения госслужащих и научных кадров снижают позиции экономики Турции на мировых фондовых биржах и негативно влияют на дипломатические связи страны, многие не исключают повторных мятежей. О том, как попытка переворота повлияет на политику страны в будущем и чего ждать от экономического сотрудничества с Турцией, рассказал в эксклюзивном интервью журналисту NB Ольга Малик ученый из парижского Центра международных исследований, приглашенный ученый в вашингтонском офисе Фонда Карнеги Байрам Балджи.



NB: Кто был инициатором переворота в Турции?

На сегодня есть две основные теории. Первая — идея переворота принадлежит оппозиционному лидеру президента Турции Эрдогана Фетхулле Гюлену, базирующемуся в США; вторая предполагает заранее спланированные действия турецких властей и разыгрывание переворота с целью выявить предателей в государственном аппарате. В действительности у экспертов нет ни одного полного независимого расследования, подтверждающего ту или иную теорию. Безусловно, мы можем назвать имена военных из турецкой армии, которые технически осуществляли переворот, но истинные идейные лидеры пока остаются загадкой. Ф. Гюлена негласно прозвали

«главным дирижером» путча, однако он полностью отверг свою причастность к политическим событиям Турции в ночь на 16 июля, и, должен признаться, обвинения турецкого правительства в адрес Гюлена пока весьма слабы. Однако все же существует высокая вероятность того, что Гюлен прямо или косвенно вовлечен в попытку переворота в силу того, что между ним и Эрдоганом давно идет идеологическая война. Влияние Гюлена в Турции весьма велико: в начале 2016 года он лидировал среди оппозиционеров правящей партии Турции во главе с Эрдоганом, и это при том, что сам Гюлен живет в США. Безусловно, нельзя отрицать и поддержку, и причастность американских спецслужб к попытке свергнуть Эрдогана.



Байрам Балджи

Bayram Balci

ученый из парижского Центра международных исследований, а также приглашенный ученый в вашингтонском офисе Фонда Карнеги за международный мир.

Главной темой его исследований является ислам в Турции, на Кавказе и в Центральной Азии. В 2006–2010 гг. Балджи возглавлял Французский институт по изучению Центральной Азии в Ташкенте (Узбекистан). Во время пребывания в регионе он изучал и влияние Турции и исламское возрождение в Центральной Азии. В настоящий момент он является директором редколлегии журнала по изучению Центральной Азии *Les Cahiers d'Asie Centrale*. Автор книги *Missionnaires de l'Islam en Asie central. Les écoles turques de Fethullah Gülen* (Издательство Maisonneuve & Larose, 2003 г.).

БАЙРАМ БАЛДЖИ

NB: А где Эрдоган ищет поддержки, чтобы укрепить свое положение на посту президента?

Как бы иронично это ни звучало, турецкий путч стал, по сути, этакой просвирой для Эрдогана. Его позиции и влияние в Турции и в мире до попытки переворота было весьма ослаблено войной в Сирии, миграционным кризисом, конфликтом с Россией из-за сбитого военного самолета РФ. Однако, благодаря сохранению своей легитимной власти, Эрдоган показал всему миру, что у него масса сторонников в Турции и он по-прежнему сильный лидер. В турецком обществе сейчас наблюдается единодушие большинства в истинной победе Эрдогана; турецкие СМИ и международные общественные организации и образовательные фонды в Турции пропагандируют идеологию турецкого правительства (нередко под давлением), всё больше людей так или иначе поддаются этой пропаганде и встают на сторону Эрдогана, даже если ранее придерживались оппозиционных взглядов. Безусловно, многие это делают, чтобы элементарно сохранить себе работу. Но всё это в итоге повышает рейтинги Эрдогана и его политический имидж сильного лидера. Даже осуждение попытки переворота тремя основными оппозиционными партиями Турции сыграло на руку

Эрдогану и косвенно еще больше укрепило его позиции. В итоге, Эрдоган, который до переворота, по мнению западных властей, считался врагом демократии, сегодня предстает перед нами в роли спасителя демократических начал турецкой власти и противника авторитарного режима военной диктатуры. Настоящая ирония судьбы.

NB: Как изменится политический компас Эрдогана?

Может сложиться впечатление, что Турция сегодня всё больше смотрит в сторону Востока, всё меньше рассчитывая на помощь Запада и НАТО. Однако не стоит преувеличивать те шаги навстречу России и укреплению связей с ШОС, которые Турция сделала за последние несколько месяцев. Турция была и останется сильным партнером Запада. Эрдоган, безусловно, выигрывает от сотрудничества с НАТО. Если отношения Турции и России можно назвать дружественными, то США для Эрдогана больше, чем «друг», это союзник. Поэтому вряд ли можно ожидать, что Турция примкнет к восточному блоку в обозримом будущем.

NB: В таком случае как попытка переворота и дальнейшее укрепление позиций Эрдогана скажется на турецко-российских дипломатических и экономических отношениях?

У Турции появится масса преимуществ от сотрудничества с Россией. РФ одной из первых выступила за сохранение легитимной власти в Турции.

Со своей стороны, большинство западных лидеров выступило против массовых арестов судей, научных кадров, прокуроров, последовавших за попыткой переворота, обвинив Эрдогана в серьезных нарушениях прав человека. Россия сохраняет нейтральную позицию в отношении внутренней политики Турции и любых других стран. Что же касается экономического сотрудничества, с возобновлением дипломатических отношений Турции и России обе страны вновь станут друг для друга надежными бизнес-партнерами. Для Эрдогана Россия играет ключевую роль в выстраивании и укреплении торгово-экономических связей со странами ЦАР и бывшего СНГ. Сама Россия является крупнейшим потребителем турецкого текстиля, овощей и фруктов.

внешнеполитический курс России. Как следствие, Абхазией был введен ряд превентивных мер на ввоз ряда продуктов из Турции, среди которых оказались некоторые сорта рыбы, овощей и фруктов. То же самое сделали и другие дружественные России республики и страны, по сути, оставив Турцию ни с чем.

NB: Почему попытка переворота не удалась? Какова вероятность повторения событий в Турции и реальной смены власти?

Существует несколько причин того, почему попытка свергнуть Эрдогана провалилась. Основная – в идейных противоречиях в самой турецкой армии. Далеко не все военные единомысленно выступают против Эрдогана. Вторая



Турецкий туризм выживает в основном за счет российских туристов. Учитывая антитурецкую пропаганду в странах ЕС, вызванную нарушением прав человека, мало кто из европейцев поедет отдыхать в Турцию в ближайшие два сезона. Надо отметить, что в зависимости от дипломатических отношений с Россией можно предсказать, насколько успешной будет турецкая экономика. В частности, во время дипломатического кризиса Турция была вынуждена приостановить все экономические отношения с такой маленькой республикой, как Абхазия. Но даже из-за временной заморозки торговли с Абхазией Турция потерпела массовые убытки. Несмотря на то, что между Турцией и Абхазией исторически сложились крепкие этнические и культурные связи, согласно Соглашению об альянсе и стратегическом партнерстве, подписанному в 2014 году между Сухумом и Москвой, Абхазия приняла

причина – в настроениях людей. Турки прекрасно помнят предыдущие перевороты (1960-го и 1980-го годов) и прекрасно знают, что такое военная диктатура в стране со всеми ее негативными последствиями для современного турецкого общества. Турция, по сути, единственная в истории исламская страна, которая менее чем через 50 лет после распада Османской империи перестроила свое общество из патриархального в светское и даже проевропейское. Турки – современный, свободолюбивый народ, большая часть нации – молодежь. Поэтому массовые выступления народа против переворота и свержения Эрдогана вполне естественны.

Что же касается Гюлена, то его сторонники и движение «Хизмет» вряд ли смогут создать Эрдогану серьезную оппозицию после попытки переворота. Скорее всего, их влияние в Турции ослабнет. **NB**



ДЕНИС КУЛИШ

ЭКСПЕРТ NB, официальный представитель
АО «Открытие Брокер» в г. Сургут

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Несомненно, неудавшийся переворот развязал руки Эрдогану в борьбе с оппозицией и предателями в армии, но самое главное следствие этой попытки – Эрдоган полностью сменил внешнюю политику, определил для себя приоритеты и перестал заигрывать перед США и Европой. Эрдоган знает, кто стоит за переворотом, тысячи арестованных заговорщиков, среди которых высокопоставленные генералы, несомненно, не скрывают своих заграничных кураторов. Именно поэтому Эрдоган выдвинул ультиматум США по выдаче Гюлена, а те, в свою очередь, быстро перевезли ядерные боеголовки с базы Инджерлик в Европу. Напомню, что именно база Инджерлик была заблокирована турецкими войсками сразу после подавления военного восстания.

Отношения двух сильнейших союзников по НАТО сильно испорчены, и запоздалые попытки администрации Обамы сгладить конфликт не дают результатов. Турция ставит ультиматум, а США не могут выдать Гюлена, так как это будет подтверждением их участия в перевороте. Тогда Эрдоган с неформального согласия России, Сирии и Ирана вводит войска в северную Сирию и начинает военным путем ликвидировать очередной проект США – «Курдистан». Курды требуют защиты от США, так как под их военным прикрытием с воздуха они два месяца штурмовали Манбидж, контролируемый Исламским государством (террористическая организация, запрещенная в РФ). Такого давления на США, да еще со стороны союзника по НАТО, в Госдепартаменте не ожидали, и первые несколько дней просто отмалчивались по поводу вторжения. Впоследствии поступили невнятные заявления, что курды должны сдать Манбидж, а Турция прекратить наступление на курдов. Но это уже ничего не меняет. США потеряли союзников в лице курдов, руками которых они громили террористов и собирались штурмовать столицу исламского государства. Испортили отношения с Турцией, которая действует в унисон с Россией. Более того, именно после переворота и с подачи России начались первые контакты между Турцией и Сирийским правительством, а позиция Эрдогана по отношению к Б. Асаду изменилась с «должен уйти» на «поддерживаем территориальную целостность Сирии». События последних месяцев после попытки переворота свидетельствуют о формировании ситуативного союза Россия – Иран – Турция – Сирия, где каждая из сторон в определенной степени преследует свои внутренние цели по ликвидации угрозы создания Курдистана (проект США, по которому Курдистан должен быть создан из курдских анклавов на территории Сирии, Турции, Ирана и Ирака). В такой ситуации нормализация отношений между США и Турцией ляжет на плечи нового президента США, где ключом к успеху будет выдача Гюлена, дабы исключить повторные попытки переворота, а в качестве рычага давления на США будет использован трюк с выходом Турции из блока НАТО, без которой блок теряет всю свою боеспособность. В настоящий момент Турция закрывает «проект Курдистан», окончательно решает вопрос с оппозиционным движением внутри страны. Защищает всю военную верхушку от заговорщиков. Бросает все заигрывания с Европой о входе в Еврозону. Восстанавливает отношения с Россией как финансовые, так и военно-политические и усиливает свое движение на восток к Китаю. NB

ВЫБИРАЯ БУДУЩЕЕ

Автор Константин Воронов Фото предоставлены Молодежный медиа-центр г.Сургут

Мы выбираем все время, каждую минуту, очень часто даже не замечая этого. Обмануть или сказать правду, съесть торт или пойти в спортзал, купить черные кеды с белыми шнурками или наоборот. В детстве на наш выбор практически всегда влияли родители. К нашему совершеннолетию контроль извне, по данным исследователей, составляет только 35 %. И это означает, что приходит время жить своим умом. Надеяться теперь нужно только на свои силы, и нести ответственность за свои поступки, за свой выбор тоже нужно самим. Есть случаи, когда сделанный выбор не слишком влияет на нашу жизнь, но иногда мы оказываемся в ситуации, когда от выбора зависит очень многое. Порою, выбирая, мы определяем свое будущее.

Молодым делать осознанный выбор, взвешивая все «за» и «против», анализируя разные точки зрения, достаточно сложно. Поэтому умудренные опытом старшие товарищи решили им в этом помочь, решили научить молодежь именно такому выбору.

8 сентября в Сургуте впервые прошел Конгресс молодых избирателей в рамках городского молодежного общественно-политического проекта «Плюс один». В здании Сургутской филармонии около сотни представителей студенческой молодежи разработали и приняли уникальный документ - рекомендации молодому избирателю «Как сделать выбор осознанно?»

В Интернете существует множество статей о том, как реализовать свое активное избирательное право. Обычно избирательные комиссии и средства массовой информации кратко освещают основные аспекты: «Когда и как дойти до избирательного участка», «Что с собой взять и как поставить галочку, чтобы не испортить бюллетень». Кандидаты и партийные агитаторы с радостью рассказывают «за кого» нам ставить эту самую галочку. Но все это в полной мере не способствует осознанному выбору. Не каждый избиратель может отделить зерна от плевел.

В рамках Конгресса молодых избирателей подробно разобраться в вопросе «Как сделать осознанный выбор», не поддаваясь на лозунги и черные

пиар-технологии, студентам помогали эксперты города в области избирательного права и молодежной политики Надежда Ушакова, кандидат исторических наук, доцент, заведующий кафедрой политико-правовых дисциплин; Евгений Лаптев, начальник отдела молодежной политики администрации города Сургута; Константин Бороздин, бизнес-тренер, игротехник, главный модератор Конгресса.

В ходе жарких дискуссий собравшиеся вместе с экспертами смогли создать уникальный документ-рекомендацию для молодых избирателей. Изучив документ, молодой и неопытный избиратель сможет адекватно и правильно отдать свой голос. Уникальность разработанных рекомендаций еще и в том, что они будут полезны и тем, кто не в первый раз пришел на выборы.

Напомним, в рамках проекта «Плюс один» организуются и проводятся просветительские мероприятия в Сургуте с 2014 года. Проект работает независимо от политических партий, сотрудничая напрямую с территориальной избирательной комиссией и отделом молодежной политики Администрации города Сургута. За время его реализации организаторам удалось омолодить составы участковых избирательных комиссий, а также оказать содействие формированию первой молодежной избирательной комиссии города Сургута. Основная цель проекта – повышение политической культуры и электоральной активности молодежи города.





№1 Сформировать свои ожидания и требования к кандидату!

Перед тем как реализовать свое активное избирательное право, попробуйте ответить на вопрос «На что Я ХОЧУ повлиять своим выбором?», это может быть то, что касается лично вас или общих злободневных политических проблем города, региона, России.

№2 Найти список кандидатов в своем избирательном округе!

Для того чтобы найти конкретный (возможный) источник решения интересующих вас вопросов, необходимо узнать номер вашего избирательного округа (по месту прописки). Это можно сделать на сайте Центральной избирательной комиссии или Территориальной избирательной комиссии (www.cikrf.ru; tik.admsurgut.ru), и только благодаря этой информации вы узнаете список всех кандидатов, избирающихся в вашем округе/участке.

№3 Найти кандидата, соответствующего моим ожиданиям!

Изучите программы каждого из кандидатов, взвесьте все плюсы и минусы. Ознакомьтесь с историей каждого из них – образование, карьера, компетенции. Узнайте их планы и обещания. Выберите того, кто обещает решить те вопросы, которые вас волнуют, либо того, кто наиболее подходит в решении вашего вопроса.

№4 Познакомиться с кандидатом!

Найдите график встреч кандидата (или его представителя / помощника) с избирателями и обязательно посетите одну из них. На встрече кандидат еще раз озвучит вам основные тезисы своей программы. Оцените его возможности. Вы вправе уточнить способы и методы достижения указанных в программе задач, а также попросить дополнить его программу интересующей вас проблемой. Если вас удовлетворит ответ кандидата, переходите к следующему шагу.

№5 Поделиться своим выбором с друзьями, обсудить свое решение!

Наверняка у каждого есть друзья, знакомые, родственники, которые еще не определились с выбором, а потому это шанс повысить процент голосов за вашего кандидата.

№6 Узнать адрес своего избирательного участка!

За несколько дней до голосования к вам в почтовый ящик придет приглашение на выборы. В нем будет указано место и дата голосования. Если приглашение не пришло, зайдите на сайт Центральной избирательной комиссии (tik.admsurgut.ru). Нажав кнопку «УЗНАТЬ СВОЙ ИЗБИРАТЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК», вы найдете свое место голосования.



КАК СДЕЛАТЬ ВЫБОР ОСОЗНАННО

РЕКОМЕНДАЦИИ МОЛОДОМУ
ИЗБИРАТЕЛЮ СУРГУТА



№7 Явиться с паспортом на свой избирательный участок в единый день голосования!

В назначенный день явиться на избирательный участок. При себе необходимо иметь только паспорт. Чтобы исключить образование очередей, всех избирателей делят по домам и улицам. Следуя по указателям, пройдите к избирательной комиссии с вашим адресом. Подойдите к столу избирательной комиссии и предъявите свой паспорт. После того как вас найдут в списках, вы должны будете расписаться, после чего вам выдадут один или несколько бюллетеней для голосования.

№8 Поставить знак в поле против нужного кандидата/партии и опустить бюллетень в прозрачную избирательную урну для голосования!

С бюллетенем проследуйте в кабинку для голосования. Поставьте знак в поле напротив нужного вам кандидата/партии. Несколько отметок в одном бюллетене делать нельзя, это делает ваш бюллетень недействительным. Далее пройдите к избирательной урне и поместите в нее бюллетень. На этом вы закончили процесс голосования, ваш голос будет обязательно учтен.

Разработаны и приняты Конгрессом молодых избирателей Сургута 8 сентября 2016 года

№9 Добиваться действий по решению ваших вопросов!

Вне зависимости от того, кто победил, помните, что вы Гражданин Российской Федерации и имеете полное право посещать встречи с победившими на выборах депутатами. Обязательно напоминайте им об их обещаниях, будьте инициаторами в решении своих и общих проблем!



Уверены, что подобные встречи и рекомендации помогут начинающим избирателям в их непростом, но таком важном деле. Действительно, кому, как ни молодым, выбирать вектор развития города, региона, страны. И кто знает, возможно, именно ваш голос станет решающим, а это значит, что вы выбираете будущее, о котором мечтаете.

Юман

научно-производственный центр

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



УТИЛИЗАЦИЯ ОТХОДОВ

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



✓ Вывоз хозяйственно-бытовых
стоков, откачка септиков



✓ Механизированная уборка, вывоз
и утилизация снега



✓ Оформление отчётных документов
в Росприроднадзор



фильтры



макулатура



оргтехника



металл



строительный
мусор



шины



отработанные
масла



ртутные
лампы



бытовые
отходы



пластик

БОЛЕЕ 100 ПРЕДПРИЯТИЙ ХМАО И ЯНАО
ПОЛЬЗУЮТСЯ НАШИМИ УСЛУГАМИ*

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

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

ЗАДАЧА – СДЕЛАТЬ СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК СТАБИЛЬНЫМ

За последнее время в строительстве произошло большое количество законодательных изменений – в Государственной думе РФ принят целый пакет важных документов. Министр строительства и ЖКХ РФ Михаил Мень рассказал об их значении для стройкомплекса и рынка недвижимости.

ОДНИМ ИЗ САМЫХ ВАЖНЫХ МОМЕНТОВ СТАЛ РОСТ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ – ЗА ПЯТЬ ПЕРВЫХ МЕСЯЦЕВ ГОДА ОН СОСТАВИЛ 48% И ДОСТИГ УРОВНЯ 550 МЛРД РУБЛЕЙ

NB

РОСТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТОЛЬКО ПРИВЕТСТВУЕТСЯ

Стоит отметить положительные итоги отрасли в первой половине 2016 года. Так, одним из самых важных моментов стал рост ипотечного кредитования – за пять первых месяцев года он составил 48% и достиг уровня 550 млрд рублей. За счет заемных средств жилищные условия смогли улучшить 320 тысяч человек. Средняя ставка ипотечного кредитования снизилась на 1,5% – с 14,5% в 2015 году до 12,7% в текущем. «Это средняя процентная ставка. Имеется в виду и процентная

МИХАИЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ МЕНЬ

российский государственный деятель, министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации с 1 ноября 2013 года, вице-губернатор Московской области в 1999—2002 годах, заместитель мэра Москвы в 2002—2005 годах, с 2005 года по 16 октября 2013 года — глава администрации (губернатор) Ивановской области.

ставка с государственной поддержкой, которая ниже 12%, и коммерческая процентная ставка без государственной поддержки. В 2015-м у нас был рекорд по введенным квадратным метрам жилья в целом по стране – более 80 млн. Рекорд же по объемам ипотеки был не в 2015-м, а в 2014-м году – 1 трлн 760 млрд рублей, которые люди взяли в виде ипотечных кредитов. И сегодня по результатам пяти месяцев мы видим, что ситуация приближается к этим цифрам», – сказал министр.

Продолжается реализация федеральной целевой программы «Жилище»

на 2015–2020 годы. Ее участниками стали молодые семьи и некоторые другие категории льготников. В настоящее время выделяется свыше 98 млрд рублей на реализацию программы. Так, в первом полугодии было предоставлено четыре тысячи сертификатов на получение квартир. Всего же за год будет свыше семи тысяч семей получат такие сертификаты.

2015-й стал рекордным по количеству сданных квадратных метров, 2016

ДОЛЬЩИК ПОЛУЧИТ ТО, ЗА ЧТО ЗАПЛАТИЛ

Важный законодательный итог последнего времени – принят целый пакет законодательных поправок в федеральный закон № 214 об участии в долевом строительстве. В документе есть несколько отправных моментов, которые существенно повлияют на ситуацию в секторе долевого строительства, считает министр.

сообщества», – подчеркнул Михаил Мень.

Кроме того, расширен перечень информации, которую строительная компания обязана предоставлять дольщикам. Еще одно новшество – введены счета эскроу. Будет создан реестр застройщиков. Вводится такое важное понятие, как целевое использование средств дольщиков.

И, наконец, будет сформирован компенсационный фонд для достройки



БУДЕТ СФОРМИРОВАН КОМПЕНСАЦИОННЫЙ ФОНД ДЛЯ ДОСТРОЙКИ ПРОБЛЕМНЫХ ОБЪЕКТОВ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. ИЗ ЕГО СРЕДСТВ БУДЕТ ЗАВЕРШАТЬСЯ ВОЗВЕДЕНИЕ ЖИЛЬЯ В СЛУЧАЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ НЕПРЕДВИДЕННЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ В ХОДЕ СТРОИТЕЛЬСТВА У КОМПАНИИ-ЗАСТРОЙЩИКА

год имеет все шансы повторить эти достижения. Предварительный прогноз по объемам жилищного строительства на этот год, согласно инвестиционным декларациям застройщиков, – 76 млн квадратных метров жилой площади. Однако реальный ввод может быть скорректирован. Многое здесь будет зависеть от процентных ставок по кредитам и общей макроэкономической ситуации. В среднесрочной перспективе Минстрой рассчитывает выйти на более высокие показатели. На это должен работать и ряд законодательных поправок, принятых в этом году.

Прежде всего, ужесточены требования к уставному капиталу застройщиков в зависимости от площади вводимого жилья. Размер капитала теперь будет зависеть от площади возводимого жилья. Скажем, до 1,5 тыс. квадратных метров он составит 2,5 млн рублей, до 100 тыс. кв. м – 150 млн руб., от 500 тыс. квадратов – 1,5 млрд рублей. «Нельзя приравнивать условия по уставному капиталу застройщика в Москве или, скажем, Костромской области. С таким дифференцированным подходом согласились и представители национального профессионального

проблемных объектов долевого строительства. Из его средств будет завершаться возведение жилья в случае возникновения непредвиденных обстоятельств в ходе строительства у компании-застройщика. По словам министра, этот пункт крайне важен, поскольку гарантирует дольщику, что он получит то, за что заплатил свои деньги. Было несколько подходов к решению этого вопроса, рассказал министр. Первоначально предполагали его решать за счет страхования. Но практика показала, что наша система страхования в целом с этой задачей не справляется. Поэтому

пришлось разрабатывать другой механизм, резюмировал глава Минстроя.

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ: ПЕРЕЗАГРУЗКА

Полностью переформатированы принципы саморегулирования в строительстве. Новые правила вводят обязательное членство в СРО только для генподрядных организаций. Малые и средние компании, которые работают на субподрядах, от обязательного членства в СРО освобождены, они могут вступить в них на добровольной

основе. Ответственность генеральных подрядчиков при этом, наоборот, ужесточена. Также для строителей закреплено создание СРО по территориальному сообществу в том, что это нужный и полезный инструмент. Дело же до сих пор складывалось так, что, если даже член СРО в чем-то провинился, никто не нес никакого наказания. Ярким примером тому может послужить тот факт, что общий объем компенсационных фондов всех строительных СРО насчитывает миллиарды рублей, в то время как в качестве возмещения убытков из этого источника было выплачено всего чуть более 70 млн рублей.

Также для строителей закреплено создание СРО по территориальному

мы постараемся эту ситуацию исправить», – выразил надежду министр

ФОРМИРОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ПОЛЯ

Принят еще один важный документ – внесены изменения в закон о концессионных соглашениях. Главная его цель – снижение административных барьеров для прихода в жилищно-коммунальную отрасль частных инвесторов. В частности, закон позволяет разрубить один из «гордиевых узлов» в этой сфере. Хорошо известно, что



НАША ЗАДАЧА В ТОМ, ЧТОБЫ ЭТОТ БИЗНЕС СТАЛ ТАКИМ, КАКИМ ОН ЯВЛЯЕТСЯ ВО ВСЕМ МИРЕ: НЕ ОЧЕНЬ ДОХОДНЫМ, ЗАТО СТАБИЛЬНЫМ. ЧТО ЖЕ КАСАЕТСЯ БЛИЖАЙШЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ЦЕЛИ, ТО ЭТО ВОЗВЕДЕНИЕ ЕЖЕГОДНО ДО 100 МЛН КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ЖИЛОЙ ПЛОЩАДИ

основе. Ответственность генеральных подрядчиков при этом, наоборот, ужесточена.

По словам министра, закон принимался непросто, многие СРО противодействовали ему, не желая терять членов. Но это шаг в правильном направлении, так как облегчает жизнь малому и среднему бизнесу. Нынешние поправки дают саморегулированию последний шанс доказать свою необходимость. Строительные СРО должны убедить власти и профессиональное

принципу. А вот для проектировщиков это необязательно: их организация может выбрать любое СРО в России. Устанавливается персональная ответственность для главного инженерного и главного архитектурного проектов при проектировании и строительстве объектов.

«Саморегулирование в стройке обретает человеческое лицо – то, для чего оно делалось изначально. Искаженная гримаса в строительстве привела к тому, к чему привела. Сегодня

у многих ГУПов и МУПов часть имущества не оформлена. Раньше по этой причине его нельзя было передавать управляющей компании. Теперь, если последняя соглашается самостоятельно оформить эту часть собственности, то получает возможность заключить концессионный договор. Этот порядок действует и при наличии у государственной организации долгов. В том случае, если концессионер берет их погашение на себя, он может заключить концессионное соглашение.

Другое важное изменение в законе – это обязательное участие в концессионном соглашении третьей стороны, субъекта федерации. Во-первых, муниципалитеты далеко не всегда имеют возможность и компетенцию правильно заключить договор. Во-вторых, тарифы устанавливаются на уровне регионов. Поэтому новая конструкция документа выглядит более законченной и логичной.

Михаил Мень остановился на еще одном законе. Речь идет об обязательном использовании экономически эф-

известно, какой произвол царил в этой области. Поэтому никакого разворота к плановому принципу формирования цены не предусмотрено.

Однако на этом формирование законодательного поля строительной отрасли отнюдь не заканчивается. По словам Михаила Мень, у новой Госдумы впереди немало работы. На очереди еще одна важная тема – формирование рынка арендного жилья. Основная законодательная база уже существует. Но это совершенно новый рынок, и то, как он будет функци-



фективной проектной документации повторного применения, или, говоря более понятным языком, типового строительства. Этот законодательный акт тесно связан с другим законом, направленным на совершенствование системы ценообразования. Речь ни в коем случае не идет о возврате к типовому строительству и использованию фиксированных цен, уверяет министр. Задача стоит иная: максимально достоверно определять первоначальную стоимость контрактов на строительство. Хорошо

онируют, пока неясно. Здесь также возможны новые законодательные инициативы.

Подводя итоги законодательной работы в строительной сфере на данном этапе, министр подчеркнул: «Наша задача в том, чтобы этот бизнес стал таким, каким он является во всем мире: не очень доходным, зато стабильным. Что же касается ближайшей стратегической цели, то это возведение ежегодно до 100 млн квадратных метров жилой площади». **NE**



**ТРАНСПОРТНАЯ
КОМПАНИЯ КИТ**



**ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ от 1 кг
по ЕВРАЗИЙСКОМУ СОЮЗУ**
Россия, Казахстан, Беларусь,
Армения, Кыргызстан



✓ **СБОРНЫЙ ГРУЗ**
✓ **ПРЯМЫЕ АВТО**
✓ **КУРЬЕРСКАЯ ДОСТАВКА**



Стол заказов - доставка
товаров из ИКЕА, ХОФФ,
БИЛТЕМА и др.



Доставка грузов
«от двери до двери»



Срочная доставка
авиатранспортом



Ответственное
хранение



Низкая стоимость
перевозки



Ежедневный график
движения транспорта



Широкая
филиальная
сеть

Сургут
Промышленная, 16 стр. 3

(3462) 31-20-35

TK-KIT.RU

СЕРГЕЙ ЕРЫПАЛОВ

директор по капитальному
строительству и инвестициям
ООО «УГМК-Холдинг»

«КАК ГРУППА
ПРЕДПРИЯТИЙ
СТРОИТЕЛЬНОГО
КОМПЛЕКСА УГМК
СОЗДАЕТ ТРЕНДЫ
В СТРОИТЕЛЬСТВЕ



АРХИТЕКТОРЫ БУДУЩЕГО

Объекты, которые возводит Группа предприятий строительного комплекса УГМК, не заметить невозможно. Создатели самого северного небоскреба в мире – «Башни Исеть» сегодня приступают ко второму этапу реновации промышленной площадки Екатеринбургского мукомольного завода – строительству Жилого комплекса «Макаровский квартал», через год в Верхней Пышме завершат возведение Камерного театра, по технической оснащенности сравнимого с лучшими концертными и театральными площадками мира. Но кроме этих знаковых объектов в активе строительного комплекса УГМК множество объектов промышленного и социального значения. Как в течение 20 лет рос и развивался крупнейший строительный холдинг региона, рассказывает NB Сергей Ерыпалов, директор по капитальному строительству и инвестициям ООО «УГМК-Холдинг».

NB : Сергей Евгеньевич, давайте начнем с истории... С чего начинался холдинг?

В 1994 году мы вместе с немецкой компанией ЕККАКТ строили цех водораспределенных медных порошков на месте бывшего рудника на территории АО «Уралэлектромедь» – предприятия, с которого начался УГМК-Холдинг. Это был мой первый проект, в котором мы занимались проектированием и реализацией. Было создано совместное предприятие, которое запустило востребованный на тот момент продукт – медные порошки.

Из социальных объектов первым был храм Успения пресвятой богородицы в Верхней Пышме. Его проектировали, когда еще не было СНиПов по строительству храмов, многие вопросы решались интуитивно, из старых книг, в которых заложена вся идеология храмового строительства.

А потом был знаменитый цех медной катанки на АО «Уралэлектромедь», который мы построили с Manesman Demag. Это уникальное производство, которое позволило всему предприятию перейти на новую ступень развития. На тот момент всего три предприятия в России выпускали медную катанку – основу для выпуска кабельной продукции. Это были первые наши крупные проекты.

NB: На какие проекты вы сейчас делаете ставку? Что требует больше всего внимания?

Все проекты можно разделить на три группы. Первая – знаковые проекты, которые видят окружающие, жители Екатеринбурга, они обсуждаются в прессе, это визитная карточка региона.

Вторая группа проектов чрезвычайно важна для производственных процессов УГМК. Основные капиталовложения осуществляются именно в промышленной сфере. В этом году мы запустили новый цех по производству крупноформатных блоков на Ревдинском кирпичном заводе. Этот камень конкурентоспособен и востребован на рынке, поскольку по многим физико-технологическим показателям превосходит другие строительные материалы. У нас есть ряд очень

крупных объектов, связанных с внутренним развитием предприятия. Например, это «Юбилейное» месторождение медно-колчеданных руд в Башкирии и Корбалихинское месторождение в Рудном Алтае. Год назад мы приняли решение о создании собственного шахтостроительного управления, и сегодня собственными силами осуществляем горные работы, ведем проходку стволов, без подрядчиков, за исключением иностранных, которые могут высококачественно осуществлять вертикальную проходку. В ближайшие годы намечается большая реконструкция на предприятии «Святогор» в Красноуральске. По сути, на территории Красноуральска появляется новый завод, градообразующее предприятие, которое обеспечит рабочими местами жителей на десятки лет вперед.

Третья группа – это проекты, которые можно отнести к социальным. Например, вторая очередь медицинского центра «УГМК-Здоровье» на Шейнкмана. Это здание площадью 28 тыс. кв. метров с двумя подземными этажами, клиника с суперсовременным медицинским высокотехнологичным оборудованием. Это 42 системы вентиляции в здании, где каждое отделение – это свой изолированный «инкубатор» с чистым воздухом – операционные, смотровые, процедурные, родовспоможение.

Надо отдать должное руководству нашего Холдинга за внимание к регионам, где есть наши предприятия. Как правило, на 90% предприятия являются градообразующими и находятся в моногородах. И, безусловно, без активной жизненной позиции руководства компании была бы невозможна реализация социальных программ. В Красноуральске, Серове, Верхней Пышме за последнее время были построены храмы, детские сады, школы, стадионы, жилье – и всё это на средства заводов, которые там находятся. Есть комплексные программы развития территорий, которые подписывают и совместно реализуют УГМК, Свердловская область и муниципалитеты. Подобный подход по комплексному развитию территории мы применяем и в других регионах нашего присутствия.

NB: Какую долю в строительном холдинге занимают социальные проекты?

Социальных проектов очень много. Политика компании УГМК построена следующим образом: во всех городах (а их более 40), где мы присутствуем, у нас есть подшефная церковь, школа, парк, стадион, развитием и реконструкцией которых мы занимаемся. За последние 16 лет компания участвовала в строительстве более 90 храмов, 46 из которых спроектировано и построено только на средства УГМК. Более того, при нашей поддержке в этом году в Московском архитектурном институте открывается кафедра храмового зодчества.

NB: Но на слуху у екатеринбуржцев все-таки больше другие проекты УГМК – «Исеть» и «Екатеринбург-сити»!?

«Башня Исеть» и квартал «Екатеринбург-Сити» – это очень интересные имиджевые проекты. Высотная архитектура – это нечто большее, чем просто строительство. Это дань и амбициям, и уважению творчества строителей, потому что это уникальные технологически сложные объекты. С другой стороны, наверное, они менее эффективны, чем панельные дома, так как требуют особых инженерных знаний, более тщательной работы и эксплуатации. Каждый метр здания выше 70-ти метров ведет к дополнительному удорожанию.

NB: На экскурсии по «Башне Исеть» вы говорили, что при строительстве использованы нестандартные решения. В частности, уникальность небоскреба в том, что в нем предусмотрены форточки, что в принципе неосуществимо...

Да, и они у нас согласованы. Когда мы с Вернером Зобеком (немецкий архитектор и инженер, автор проекта «Башни Исеть» – прим. ред.) обсуждали этот проект, я попросил его рассмотреть вопрос с притоком свежего воздуха. Я сам, будучи в других высотных зданиях, замечал, что там есть нехватка свежего воздуха – кондиционированный воздух отличается. Варианты, которые используются в южных странах – с открывающимися окнами и дверями с нашими ветровыми нагрузками и зимой, которая длится восемь месяцев в году, использовать невозможно. Тогда он предложил разместить форточки не в стекле, а в специальной перемычке, расположенной под углом 90 градусов. Плюсы: нет встречного ветра, форточку

можно открывать и закрывать, обеспечивая приток свежего воздуха. Иначе будет «труба» – перепад давлений, вытяжка из других помещений, разбалансировка системы. В «Исети» множество уникальных идей, которые редко применяют. Например, это индивидуальный тепловой узел, который регулируется электронным блоком. Заходя в квартиру, человек нажимает на кнопку, восстанавливая комфортную температуру в помещении, уходя – выключает. Это значительно экономит энергоресурсы. В здании (единственном в Екатеринбурге!) выполнена система «умный дом» – всё разумно, технологически грамотно выстроено для человека, которому лень читать инструкцию. Чтобы все эти вопросы довести до совершенства и плавно перейти от стройки к эксплуатации, мы создали свою управляющую компанию ЕКСИТИ.

NB: Если говорить о жилых комплексах, какие интересные проекты есть в этом сегменте?

Напротив «Исети» и квартала «Екатеринбург-сити» на набережной городского пруда уже готова площадка под жилой комплекс «Макаровский» на месте бывшего мукомольного завода. Несколько лет назад мы начали создавать концепцию застройки этого места, отработали несколько вариантов внутренних планировочных и компоновочных решений, и спустя некоторое время наконец получили картинку, которая для нас, профессионалов-строителей, была понятна. Наша

NB

КАК ПРАВИЛО, НА 90% ПРЕДПРИЯТИЯ ЯВЛЯЮТСЯ ГРАДООБРАЗУЮЩИМИ И НАХОДЯТСЯ В МОНОГОРОДАХ. И, БЕЗУСЛОВНО, БЕЗ АКТИВНОЙ ЖИЗНЕННОЙ ПОЗИЦИИ РУКОВОДСТВА КОМПАНИИ БЫ НЕВОЗМОЖНА РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ. В КРАСНОУРАЛЬСКЕ, СЕРОВЕ, ВЕРХНЕЙ ПЫШМЕ ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ БЫЛИ ПОСТРОЕНЫ ХРАМЫ, ДЕТСКИЕ САДЫ, ШКОЛЫ, СТАДИОНЫ, ЖИЛЬЕ – И ВСЁ ЭТО НА СРЕДСТВА ЗАВОДОВ, КОТОРЫЕ ТАМ НАХОДЯТСЯ

задача – создать комплекс, который будет встроен в инфраструктуру прибрежной зоны и в то же время это будет закрытая территория с детской площадкой, подъездными путями. Сейчас мы совместно с НИИ Уралгипротранс разрабатываем проект реконструкции Макаровского моста с учетом требований нашего микрорайона. В частности, заезд в комплекс будет под мостом, где раньше была железнодорожная линия.

NB: Какими уникальными объектами вы еще занимаетесь?

Сейчас мы заканчиваем строительство коробки театра в Верхней Пышме. Это будет камерно-гастрольный театр на 750 мест, оснащенный самым современным технологическим оборудованием. Там смогут выступать камерные певцы, артисты балета, играть симфонические оркестры. Там будет всё, что необходимо для современного концерта или спектакля – свет, звук, сцена-трансформер. Для строительства этого объекта мы привлекали ведущих

БАШНЯ «ИСЕТЬ» И КВАРТАЛ «ЕКАТЕРИНБУРГ-СИТИ» – ЭТО ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНЫЕ ИМИДЖЕВЫЕ ПРОЕКТЫ. ВЫСОТНАЯ АРХИТЕКТУРА – ЭТО НЕЧТО БОЛЬШЕЕ, ЧЕМ ПРОСТО СТРОИТЕЛЬСТВО. ЭТО ДАНЬ И АМБИЦИЯМ, И УВАЖЕНИЮ ТВОРЧЕСТВА СТРОИТЕЛЕЙ, ПОТОМУ ЧТО ЭТО УНИКАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИ СЛОЖНЫЕ ОБЪЕКТЫ

МУЗЕЙ ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ УЖЕ НЕ ИМЕЕТ АНАЛОГОВ В РОССИИ ПО КОЛИЧЕСТВУ И УНИКАЛЬНОСТИ ЭКСПОНАТОВ. В ДЕКАБРЕ 2018 ГОДА ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ ДОЛЖНА БЫТЬ ВВЕДЕНА, А ЭКСПОНАТЫ УЖЕ ЕСТЬ И ПРОДОЛЖАЮТ ПОСТУПАТЬ. ЭТО БЫЛА ИДЕЯ НАШЕГО ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА – РАССКАЗАТЬ ДЕТЯМ, С ЧЕГО НАЧИНАЛСЯ НАШ АВТОПРОМ



специалистов по акустике в России и за рубежом, внимательно изучали требования к гастрольным выступлениям крупнейших театральных коллективов (например, Мариинского театра). Приходилось вникать в детали, требования к современным театральным площадкам. Таких театров в других городах нет, и вряд ли когда-то появятся. Строительство чем интересно? Что строишь – то изучаешь. Когда человек начинает заниматься стройкой, если он любит свое дело, он в первую очередь рассматривает технологию, может и не так глубоко, как, например, театральный специалист, зато все строители, которые занимаются строительством разных объектов, становятся специалистами во многих областях.

Сейчас мы строим вторую очередь Музея автомобильной техники СССР (продолжение Музея военной техники в Верхней Пышме). Сам по себе Музей военной техники уже не имеет аналогов в России по количеству и уникальности экспонатов. В декабре 2018 года вторая очередь должна быть введена, а экспонаты уже есть и продолжают поступать. Это была идея нашего генерального директора – рассказать детям, с чего начинался наш автопром. Сначала российские автомобили, потом советские, автомобили военных лет, словом, вся автотехника, включая линию спортивных и машин представительского класса. И снова при создании этого объекта мы обратились к опыту международных автомобильных музеев, таких как, например, «Феррари» в Милане.

НВ: Конечно, впечатляет количество построенных вами храмов...

Да, храмы мы стали строить практически параллельно с первыми промышленными объектами. Первым, как я уже говорил, был храм в Верхней Пышме. И, кстати, это один из немногих современных храмов в России, полностью расписанный внутри сотрудниками Российской академии художеств им. И. Глазунова.

Комплекс во имя святых Царственных Страстотерпцев на Ганиной Яме – тоже полностью наш проект, один из немногих объектов деревянного зодчества, возведенных за последние десятилетия, объединяющий основы старинных и современных технологий. Изначально это идея генерального директора УТМК Андрея Анатольевича Козицына, и мы воплощали её в жизнь. Это храмовый комплекс, который

появился сразу после рождения УГМК, ему сейчас уже более 15 лет. Помню, когда начинали, не было ни дороги, ни электричества. Первая служба в Новый год была при свечах. Бульдозером расчистили дорогу, и машин 30 приехало туда на Рождество 7 января. Сейчас комплекс постоянно расширяется, достраивается, там постоянно находятся наши строители.

Компания УГМК входит в состав патриаршего совета по программе «Александр Невский», в рамках которой запланировано построить пять храмов Александра Невского. Четыре – в крайних точках России, один посередине, таким образом, сформируется географический крест. Три из них мы уже построили. Начали с возведения храма в городе Городец Нижегородской губернии, там, где закончил свою жизнь Александр Невский. Следующий объект был на Сахалине. Потом мы занимались реставрацией и воссозданием Воскресенского скита на Валааме. Проектируем сейчас огромный храм Александра Невского во Владикавказе. Ведется проектирование храма на Соловках. Жемчужина этого проекта – храм Александра Невского в городе Балтийске Калининградской области, в самой западной точке России, где стоит военно-морская база.

NB: Для ваших масштабных и уникальных проектов нужны квалифицированные специалисты. Как вы решаете столь неординарные задачи?

Мы объединили разные специфические инженерные знания в одном коллективе. В Инженерно-строительном центре УГМК около ста инженеров, которые обладают определенными знаниями, предприятие имеет допуски СРО на выполнение функций заказчика, генподрядчика на особо опасных, уникальных промышленных объектах, а также допуск на проектирование. Чтобы реализовать потенциал наших сотрудников, мы создали механизм управления и техпроцесс. Поэтому нам под силу решение любых задач. Этот коллектив уже имеет опыт реализации такого уникального проекта, как малая ледовая арена «Шайба» в г. Сочи. Если с чем-то мы не справляемся технологически, то привлекаем узконаправленных специалистов с наших предприятий или из других компаний для решения специализированных вопросов.

Мы можем воспользоваться знаниями и опытом наших коллег, которые работают в холдинге, при необходимости создать группу, которая на стадии разработки технического задания формулирует правильные экономические параметры

и задачи. Проектировщику остается «рисовать» по этим параметрам.

Три года назад в Верхней Пышме открылся Технический университет УГМК. В 2016 году мы набрали первую группу магистров в области управления строительством – это очень востребованная специальность. Но сегодня ни один вуз в стране не выпускает специалистов – руководителей службы заказчика, и тем более не обладает возможностью использовать в полной мере накопленный практический опыт, которым обладают сотрудники службы директора по капитальному строительству и инвестициям, являющиеся к тому же докторами и кандидатами наук.

NB: Ваш центр объединяет все вопросы, связанные с проектированием. А рабочие руки – это уже подрядные организации?

Мы выполняем функции технического заказчика, а также выступаем на объектах в качестве генерального

подрядчика, потому что заказчиком, когда делаешь что-то уникальное, требующее особых знаний и внимания, быть недостаточно. Во-первых, надо управлять производственным процессом, графиком, сроками и качеством выполнения работ. Во-вторых, отдать на откуп серьезный проект неизвестному подрядчику было бы неправильно, так как надо понимать, какие субподрядчики приходят

на площадку и какими материалами они выполняют работы, а для этого проводить конкурсы, чем мы занимаемся сами. В-третьих, есть группа работ, которые никогда подрядчик не выполнял по своей специфике: они связаны с безопасностью, транспортными площадками, организацией производственных процессов, обеспечением требований техники безопасности, обеспечением электроснабжением, в том числе временным, стыковка с субподрядными организациями.

NB: А у вас есть любимый объект?

Они все любимые! У каждого есть своя уникальная специфика, и простых объектов у нас не бывает. Выделить какой-то один объект сложно. Главное – люди, для которых мы всё это строим. Если ты приезжаешь через 10 лет, и тебя рады встретить, не забыли, – уже хорошо, больше ведь ничего не надо!

**620014, г. Екатеринбург
ул. Октябрьской Революции, 56
тел.: (343) 283-08-00**



Предприятия строительного комплекса УГМК



NB
ТРИ ГОДА НАЗАД В ВЕРХНЕЙ ПЫШМЕ ОТКРЫЛСЯ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ УГМК. В 2016 ГОДУ МЫ НАБРАЛИ ПЕРВУЮ ГРУППУ МАГИСТРОВ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВОМ – ЭТО ОЧЕНЬ ВОСТРЕБОВАННАЯ СПЕЦИАЛЬНОСТЬ. НО СЕГОДНЯ НИ ОДИН ВУЗ В СТРАНЕ НЕ ВЫПУСКАЕТ СПЕЦИАЛИСТОВ – РУКОВОДИТЕЛЕЙ СЛУЖБЫ ЗАКАЗЧИКА

ИSET
TOWER
БАШНЯ
ИСЕТЬ

Идеальная реальность...

*Ideal reality...**

*Апартаменты
премиум класса
с отделкой*

+7 (343) 283 - 08 - 00

www.iset-tower.com



Единый отдел продаж

Предприятия строительного комплекса УГМК



EKAT CITY



* Идеальная реальность... (reality)
Заказчик: ООО «Екатеринбург-Сити», Генеральный АО «ИСУ» УГМК • свидетельство о регистрации № 0207 05-2010-0661097056-C-103 от 14 марта 2013 года. Выдано ИТБ СПО «Бюро Строительный Урал»
Осуществление строительства: 3-4 квартал 2016 года.

ГОРОДСКОЙ ТИТАН



СЕКТОР КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА КРАЙНЕ СПЕЦИФИЧЕН И ТАК ЖЕ ПОДВЕРЖЕН ВЛИЯНИЮ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ, КАК И РЫНОК ЛЕГКОВОГО. НЕКОТОРЫЕ МОДЕЛИ УХОДЯТ С РЫНКА, ДРУГИЕ, НАОБОРОТ, СТАНОВЯТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ. НАПРИМЕР, MERCEDES CITAN.

Citan (от английских слов «city» и «titan») – первая модель, разработанная в рамках сотрудничества концерна Daimler и альянса Renault-Nissan.

Переднеприводный фургон Citan построен на агрегатах Renault Kangoo и представлен в пассажирской и грузовой версиях. В первом случае модель, габаритная длина которой

составит 4,71 метра, получит пять посадочных мест, две сдвижные задние двери и складывающиеся кресла второго ряда. Развозной фургон Citan доступен в трех вариантах длины – 3,94, 4,32 и 4,71 метра.

Моторная гамма представлена тремя дизельными двигателями, развивающими от 75 до 110 л. с.,

и 115-сильным бензиновым мотором с механическим нагнетателем. В зависимости от модификации агрегаты могут работать в паре с пятишестиступенчатой механической коробкой передач. Сборка фургона Citan налажена на французском заводе «Рено» в Мобёжу, где уже выпускают модель Kangoo.



ЦЕННИК ПО СРАВНЕНИЮ С БОЛЬШИНСТВОМ МОДЕЛЕЙ ДРУГИХ МАРОК ОСТАЕТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ. ТАКОЙ АВТОМОБИЛЬ БУДЕТ УДОБЕН И В БИЗНЕСЕ, И В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

При заказе автомобиля выбор двигателя напрямую зависит от грузоподъемности, которая варьируется от 478 до 687 кг. Базовая версия оценивается в 1 524 000 рублей. Она оснащена дизельным мотором в 75 л.с. и механической коробкой передач. За доплату автомобиль можно оснастить такими благами цивилизации, как обогрев сидений, подушки безопасности, кондиционер и медиасистема. При проектировании Citan немцы по своему скомпоновали приборную панель, исправив некоторые эргономические огрехи «француза». Французскую странность в виде запрятанного под рулевое колесо джойстика управления

«музыкой» немцы убрали, зато добавили собственную: левый подрулевой переключатель объединяет функционал поворотников и дворников. Впрочем, это традиционное мерседесовское решение не выглядит эргономическим промахом, в отличие, скажем, от клаксона в торце подрулевого рычага, столь любимого инженерами «Рено». К счастью, немцы избавили «Ситан» от этого кошмара. Во всем прочем салон остался в неприкосновенности – на редкость просторный, удобный, пронизанный светом. Задний ряд машины – тот редкий случай, когда трем взрослым людям действительно не будет тесно. Над головой – уйма места.

Сдвижные двери открывают широкий доступ на второй ряд. Правда, порой закрываются они не сразу, и нужно приложить силу. Широкое лобовое стекло опускается на капот под крутым углом и дает потрясающую панораму внешнего мира. Кругом карманчики и ниши: в дверях, на центральном тоннеле, под задними сиденьями, над головой водителя. В этой машине непременно хочется уехать куда-нибудь.

С уходом с российского рынка «прародителя» Citan – Renault Kangoo у модели не осталось конкурентов. Да и ценник по сравнению с большинством моделей других марок остается привлекательным. Такой автомобиль будет удобен и в бизнесе, и в повседневной жизни. **NB**



ТРУДОВЫЕ СПОРЫ

НЕ ДОСУЖИЕ РАЗГОВОРЫ

Работодатель и работник, гласит Трудовой кодекс РФ, стороны равноправные. Подавляющее же число случаев правоприменительной практики свидетельствуют о другом. Суд чаще всего принимает решение в пользу работника, как менее защищенной стороны. Именно его интересы учитывают глобальные изменения в трудовом законодательстве, вступающие в силу в этом году. Ситуацию для журнала National Business прокомментировал руководитель отдела договорной и хозяйственной практики Группы компаний «ЛЕВЪ&ЛЕВЪ-АУДИТ» Александр Малмыгин.

ЗАКОН ЖЕСТОК, НО СПРАВЕДЛИВ?

Государство сделало невыгодным нарушение трудового законодательства в сфере охраны труда. Отдельная статья посвящена таким серьезным нарушениям со стороны работодателя, как отсутствие у работника средств индивидуальной защиты, допуск к работе без периодических медицинских осмотров, не оформленные

Один такой штраф «съест» всю выгоду от махинаций

трудовые отношения. В этом же ряду – оформление гражданско-правовых отношений, то есть договор подряда, чтобы избежать отчисления в пенсионный фонд и соцстрах, плюс ко всему работник при этом еще лишен отпуска. За такие «проделки» работодатель будет наказан штрафом в размере до 100 тыс. рублей. Один такой штраф «съест» всю выгоду от махинаций.

СПРАВКА

Глобальность происходящих законодательных изменений касается, прежде всего, вопроса своевременной выплаты заработной платы. Правда, из них, быть может, вырастает не менее глобальная проблема. С учетом того, сколько предприятий малого и среднего бизнеса закрылось в течение прошлого года, введение статьи об ужесточении сроков выплаты зарплаты по отношению к ним можно рассматривать, как предписание «добей лежачего». В то время как представители крупного бизнеса вряд ли почувствуют разницу.

Ранее существовала такая схема: аванс – заработная плата. Сейчас вся зарплата должна выплачиваться не позднее 15 дней после расчетного периода. И, соответственно, ужесточена ответственность за её просрочку. В настоящее время размер пени за каждый день просрочки составляет 1/300 ставки рефинансирования, то есть при заработной плате 10 000 рублей просрочка ее выплаты на три месяца составит примерно 600 рублей. Причем закон говорит, что при задержке зарплаты даже на один день работодатель должен сам рассчитать пени. С момента вступления в силу указанного законодательного изменения ответственность за невыплату увеличится вдвое, соотношение будет таким – 1/150. Для руководителя крупного бизнеса куда более ощутимой стала бы выплата за просрочку в размере 1000 рублей в месяц при зарплате 10 000 рублей. Тогда бы он нашел способ «выкрутиться», лишь бы отдать работникам деньги вовремя.

У СИЛЬНЫХ ЕСТЬ СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

В целом ситуация с выплатой заработной платы на предприятиях плачевна – сегодня мало где не задерживают зарплату. Массовые нарушения прав работников связаны со сложившейся экономической ситуацией. Работодатель сегодня не может в полной мере предоставить работнику гарантии, которые тот должен получить. Причиной этому может послужить объективное снижение количества заказов, например. А закон между тем говорит: если нет работы – отправляя работника в простой, но 2/3 зарплаты – вынь да положь! В такой ситуации работодателю

С 3 октября 2016 года вступают в силу новые сроки выплаты заработной платы работникам и новые штрафные санкции.

15 числа, не позже, по новым правилам надо выдавать вторую часть зарплаты. Но лучше не делать днем зарплаты 15-е число.

1/150 ключевой ставки – компенсация за каждый день опоздания с зарплатой. Пока что вдвое меньше.

1 год будет у работника, чтобы пожаловаться в суд на задержку зарплаты. Сейчас – 3 месяца.

100 000 рублей – новый штраф за повторное опоздание с зарплатой. Сейчас – 70 000 руб.

50 000 рублей – новый отдельный штраф за зарплату ниже МРОТ. Его смогут вынести одновременно со штрафом за другие нарушения.

1 МРОТ – минимум, который надо платить работнику. Если в регионе есть свой МРОТ, ориентируйтесь на него.



АЛЕКСАНДР МАЛМЫГИН
руководитель отдела договорной и хозяйственной практики Группы компаний «ЛЕВЪ&ЛЕВЪ-АУДИТ»

Работник, права которого нарушаются, может обратиться в инспекцию по труду, прокуратуру и суд. Причем одновременно

приходится всячески защищаться, и мы поддерживаем таких клиентов, предлагая юридическую помощь.

Часто работодатель начинает хитрить, вызывая работников по одному и шантажом или угрозами вынуждая их уволиться «по собственному желанию». Просто сокращать штат – это дополнительные юридические и финансовые сложности. Бывает и такое, что при приеме на работу человек пишет сразу два заявления: о приеме на работу и об увольнении – оба с открытой датой.

Главная ошибка работодателя, владельца рискованного бизнеса, в том, что он принимает сотрудников по бессрочному трудовому договору. Выиграл тендер – набрал работников, но, согласно бессрочному договору, их нельзя уволить по его окончании. Работодатель сам не всегда понимает, как сформировать условия договора в свою пользу. Хотя существует целый перечень оснований для приема работника по срочному договору и, соответственно, увольнения его без конфликтов. Многие заменяют бессрочный договор срочным на три месяца: понравился человек – продлеваете ему договор, нет – прекращаете с ним трудовые отношения.

«ДОЛГОТЕРПЦЫ» НАЧИНАЮТ И ВЫИГРЫВАЮТ

Однако вернемся к «менее защищенной» стороне вопроса. Работник, права которого нарушаются, может обратиться в инспекцию по труду, прокуратуру и суд. Причем одновременно. Самое действенное – прокуратура, у нее больше полномочий. Работники прокуратуры вправе беспрепятственно входить в любое помещение, изымать любые документы. В течение 30 дней они обязаны провести проверку и сделать предписание по защите работника. Инспекция по труду занимается только нарушениями, порядок действия у нее такой же: выдача предписания работодателю о выплате работнику заработной платы. То же самое делает суд, однако судебное решение подкреплено сроками исполнения и обращением к судебным приставам. С предписанием прокуратуры или трудовой инспекции работник никуда не может обратиться – может только показать его работодателю. Хотя



за его неисполнение тоже существует ответственность – штраф в размере 30 000 рублей. Это максимум, что грозит работодателю в этом случае. И всё же с точки зрения действенности многие боятся прокуратуры и инспекции по труду.

Особенность менталитета россиянина – в «долготерпении». Если работник вступает в конфликт с работодателем, он понимает, что после его окончания оставаться работать на прежнем месте он не сможет. Поэтому многие готовы терпеть до последнего, не требуя своих «кровных» – лишь бы была работа. И действительно, по зарплате официальных обращений за помощью гораздо меньше, нежели по увольнению. В основном по невыплате зарплаты обращаются бывшие работники, которым уже нечего терять и у которых максимальная задача – «наказать» работодателя и «вытрясти» из него свои деньги. Тем более, что работник освобожден от госпошлины: если выиграет трудовой спор – расходы на юриста понесет работодатель. Если даже работодатель докажет, что законно уволил работника, расходы с него он взыскать не сможет.

«ЛУЧШАЯ» ЗАЩИТА – НАПАДЕНИЕ

Нередки случаи проявления экстремизма среди работников. Сейчас появилась каста работников, которые

устраиваются на высокооплачиваемую должность, однако ничего не делают по полгода, либо дестабилизируют обстановку, но хотят получить деньги. Это та ситуация, когда механизмы воздействия на работодателя используются как злоупотребление правом. По данным трудовых инспекций, более 50% подобных жалоб не подтверждаются! И число таких случаев растет.

Кроме того, уволенные работники без особых на то оснований могут менять свои требования, например, изменить формулировку увольнения по инициативе работодателя на «уволен по собственному желанию». Бывшие работники объединяются и ходят по инстанциям в качестве универсальных свидетелей друг друга. Действующие же работники редко ходят в суд, потому что в любой момент могут стать бывшими.

В гражданском праве есть норма о злоупотреблении. Однако большинство дел всё же заканчивается мировым соглашением, потому что вопрос денег для всех очень важен. Работодателям и работникам удастся договариваться по соглашению сторон, не доводя дело до суда. Оспорить же его на практике очень трудно.

ЭФФЕКТ БУДЕТ, НО ОБРАТНЫЙ

На мой взгляд, меры, которые приняты по ужесточению законодательства, не станут действенными, а приведут к обратному эффекту. Малый и средний бизнес и так на ладан дышит. Работодателю, который и в лучшие времена был не в состоянии выполнять свои обязательства по выплате зарплаты, безразлично, какая будет за это ответственность. Ужесточится она или нет – при любом раскладе он не сможет в полной мере оплачивать труд своих работников.

Работнику тоже от ужесточения ответственности нет особой выгоды, несмотря на продление срока защиты прав работника до года. Формально его закон защитит: инспектор выпишет предписание, прокурор – представление, суд примет решение в его пользу. А денег у работодателя от этого не прибавится. Поэтому в целом считаю эти меры populistскими. **NB**

С учетом того, сколько предприятий малого и среднего бизнеса закрылось в течение прошлого года, введение статьи об ужесточении сроков выплаты зарплаты по отношению к ним можно рассматривать, как предписание «добей лежачего». В то время как представители крупного бизнеса вряд ли почувствуют разницу



ЦАРСКАЯ КУПЕЛЬ



банный клуб



«КУПЕЛЬНЫЙ»

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.



«ЯПОНИЯ»

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



«ГАВАЙИ»

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



«ТУРЦИЯ»

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



«ЧИКАГО»

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

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

Тел.: (3462) 371-371, 94-95-96

Бронирование на сайте
www.kupel86.ru



ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Ряд организаций, обязанных пройти аудит годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, игнорируют требования закона. Нужен ли аудит самим организациям? Стоит ли расширять перечень случаев проведения обязательного аудита? На эти и другие вопросы нам поможет ответить член Экспертно-консультативного Совета НП «ААС», председатель Комитета по международным стандартам аудита НП «ААС», генеральный директор ООО «Аудит-Бизнес-Платформа» Татьяна Михайловна.

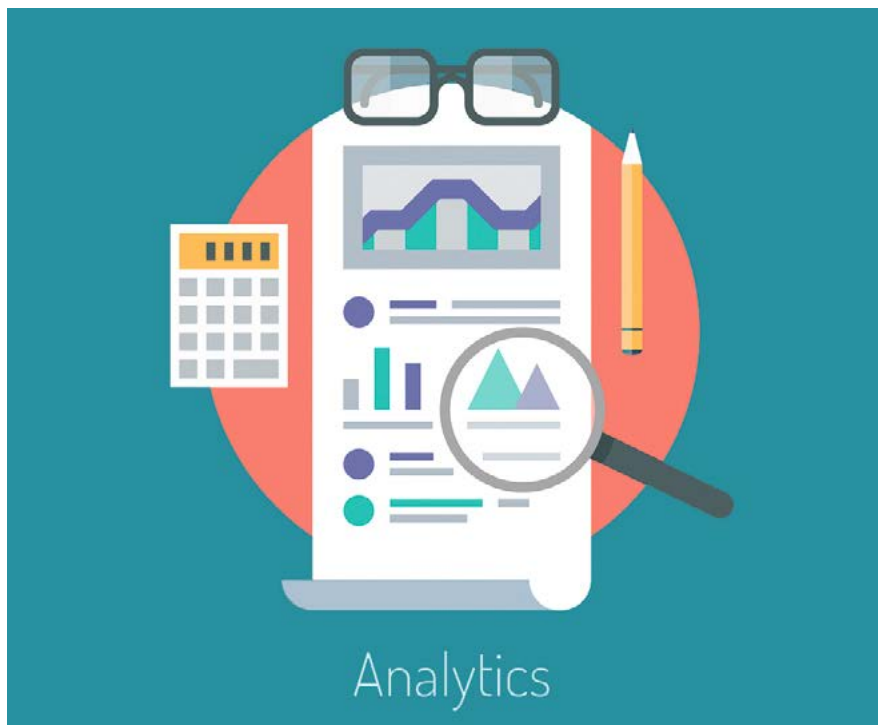
ТРЕБОВАНИЯ ЗАКОНА ВЫПОЛНЯЕМ ПО ЖЕЛАНИЮ?

Уклонение организаций от проведения обязательного аудита, к сожалению, стало тенденцией. Что еще печальнее, эта тенденция спровоцирована ошибочными решениями, закрепленными на законодательном уровне. За «точку отсчета» стоит принять 2001 год. Согласно первоначальной редакции ст. 21 Федерального закона от 07.08.2001 № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» неисполнение лицом требования об обязательном аудите влечет применение мер уголовной, административной и гражданско-правовой ответственности в соответствии с законодательством Российской Федерации. В первоначальной редакции ст. 21



ТАТЬЯНА МИХАЙЛОВИЧ
генеральный директор
ООО «Аудит-Бизнес-Платформа»

Федерального закона от 07.08.2001 № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» была установлена ответственность организаций, подлежащих обязательному аудиту, за уклонение от его проведения или воспрепятствование обязательному аудиту в виде штрафа в размере от 500 до 1000 МРОТ. Однако с введением в действие Кодекса РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ) от 30.12.2001 № 195-ФЗ данные положения утратили силу (ст. 2 Федерального закона от 30.12.2001 № 196-ФЗ). При этом КоАП РФ ответственность за уклонение экономических субъектов от проведения обязательного аудита не была установлена.



Росстат – единственный государственный орган, которому следует представлять аудиторское заключение по результатам обязательного аудита. Однако какая ответственность предусмотрена за неисполнение этого требования? Непредставление аудиторского заключения определяется только как административное правонарушение. Максимальная величина возможного штрафа для должностных лиц составляет 500 руб., а для юридических лиц – 5000 руб.

Таким образом, требования Федерального закона «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ, по сути, нивелированы отсутствием сколько-нибудь реальной ответственности за их неисполнение.

ИМИТАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Решение проблемы лежит на поверхности. Безотносительно того, чем руководствовались законодатели, принимавшие подобные поправки, очевидно, что текущую ситуацию необходимо срочно изменить, вернуть ее в русло правовой целесообразности и экономической рациональности. Ситуация, когда наличие требований закона нивелируется отсутствием реальной ответственности за их невыполнение,

контрпродуктивна. Обязательный аудит должен быть обязательным! В противном случае все остальные меры и действия не принесут результата и будут лишь имитацией деятельности.

Я полностью поддерживаю те размеры санкций, которые сейчас предлагаются в рамках обсуждаемого проекта нового КоАП (от 100 000 до 200 000 руб.). Такая мера ответственности за уклонение от проведения обязательного аудита представляется мне адекватной, поскольку государство заинтересовано в аудите, как в единственном институте независимого контроля в России, тем более в столь непростой экономической ситуации. Аудит служит общественным интересам, а значит, ответственность за уклонение от него не может быть формальной.

БОЛЬШОЙ СЕКРЕТ МАЛЕНЬКОЙ КОМПАНИИ

Стоит ли менять критерии, определяющие требования к проведению обязательного аудита, насколько адекватны эти критерии сегодняшней экономической ситуации?

С 2011 года были существенно повышены финансовые критерии для проведения обязательного аудита (годовая выручка и валюта баланса), что уменьшило количество организаций, попадающих

под проведение обязательного аудита, более чем вдвое.

Анализируя заявленные основания для внесения в закон таких изменений, следует признать несостоятельными доводы о том, что проведение обязательного аудита является серьезнымременением для малого и среднего бизнеса. Более того, ни для кого не секрет, что до сих пор широко распространено использование схем вывода активов в аффилированные и внешне неаффилированные организации, включая офшорные юрисдикции; широко применяются схемы, имеющие целью минимизировать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. То, что контроль по линии корпоративного управления, как и корпоративное законодательство, далеки от совершенства – знают все.

В таких условиях аудиторская проверка становится механизмом обеспечения прозрачности финансовой отчетности и сдерживающим фактором для менеджмента компаний в отношении ее «приукрашивания». Способствовал ли пересмотр критериев обязательного аудита в 2011 году «обелению» бизнеса и повышению уровня корпоративного управления?

Важно понимать, что сокращение круга организаций, обязанных проходить аудиторскую проверку, не соответствует интересам не только аудиторского сообщества, но и государства. Если рассмотреть ситуацию несколько шире, то это не в интересах и самого бизнеса. Если посредством независимого аудита удастся добиться большей прозрачности бизнеса, от этого выиграет бизнес-сообщество. Безусловно, изменение уровня потребительских цен и показатели инфляции являются основанием для изменения финансовых критериев проведения обязательного аудита. При этом изменение показателей не должно приводить к тому, чтобы хозяйствующие субъекты, оказывающие значительное влияние на экономику страны, оказались за рамками требований о проведении обязательных аудиторских проверок.

В целях повышения достоверности и прозрачности финансовой отчетности организаций представляется целесообразным дополнить перечень организаций, финансовая отчетность которых



должна подлежать обязательному аудиту, следующими:

- организации, получающие бюджетное финансирование независимо от видов деятельности;
- организации с участием иностранного капитала вне зависимости от показателей выручки и валюты баланса;
- организации, в уставном капитале которых есть любая доля государственной собственности.

ОТВЕТЫ НА СЛОЖНЫЕ ВОПРОСЫ

К сожалению, типичной является ситуация, когда органы управления организаций утверждают на общих собраниях годовую бухгалтерскую отчетность при отсутствии аудиторского заключения (при этом аудиторская проверка для этого субъекта является обязательной), и даже при наличии заключения, в котором выражено отрицательное мнение или заявлен отказ от его выражения. Зачастую требования ряда собственников в части превалирования налогового учета над бухгалтерским учетом ведут к низведению роли бухгалтерского учета и годовой бухгалтерской отчетности до уровня «формальной бумажки».

Можно ли заинтересовать в независимом аудите бизнес-сообщество? Реальная

польза от обязательного аудита зачастую неочевидна для руководителей организаций и даже для бухгалтеров. Руководители нередко воспринимают обязательный аудит как обременение, главный бухгалтер рассматривает аудит исключительно как ревизию, создающую для него дополнительные риски.

Можно ли добиться такого результата, когда организации перестанут уклоняться от проведения обязательного аудита не только из страха перед существенными штрафами, но также исходя из понимания, что независимый аудит может быть полезен для их бизнеса? Можно и нужно. У собственника, руководителя, главного бухгалтера есть своя абсолютно объективная заинтересованность в качественном аудите. Разве не заинтересован собственник в том, чтобы иметь объективную, проверенную независимым экспертом информацию о состоянии дел предприятия, достоверных ключевых финансово-экономических показателях? Безусловно, заинтересован. Важно ли для руководителя быть уверенным в адекватности применяемой учетной политики в целях подготовки бухгалтерской отчетности, в качестве организованной системы внутреннего контроля? Несомненно. Заинтересован ли главный бухгалтер в том, чтобы минимизировать

свои риски, усовершенствовать систему внутреннего контроля, получить профессиональные, аргументированные ответы по наиболее сложным вопросам бухгалтерского и налогового учета? Разумеется, заинтересован.

Между тем решение этих задач и собственник, и руководитель, и главный бухгалтер далеко не всегда связывают с аудитом. Более того, существует ряд распространенных заблуждений. Например, некоторые руководители исходят из того, что аудиторское заключение, не содержащее модификаций, – это гарантия от претензий налоговых органов. Также распространено заблуждение о том, что аудитор участвует или может участвовать в составлении финансовой (бухгалтерской) отчетности организации. И подобные заблуждения осложняют работу аудиторов.

Впрочем, если быть объективными, в некоторых сложившихся стереотипах во многом виноваты сами аудиторы. В частности, некоторые главные бухгалтеры и руководители отмечают незнание аудиторами отраслевого законодательства, что не способствует повышению эффективности аудита. Таким образом, у руководителей организаций создается представление об аудите как о формальной процедуре, не приносящей ощутимой пользы бизнесу.

Другой пример – жалобы бухгалтеров на то, что некоторые аудиторы работают «как налоговые инспекторы, если не хуже», зачастую они настроены не столько на проверку ведения учета как таковую, сколько на то, чтобы «разоблачить», «уличить».

По этой причине популяризация профессии аудитора, разъяснение бизнес-сообществу сути и предмета аудита является одной из приоритетных задач. Необходимо правильно позиционировать институт независимого аудита, востребованного государством и работающего в интересах бизнес-сообщества. Решение этой задачи поможет не только исключить уклонение от обязательного аудита, но и существенно повысить спрос на аудиторские услуги.

Подводя итоги сказанного, следует признать, что на сегодня аудит может и должен укрепить свои позиции в качестве наиболее эффективного механизма в общенациональной системе финансового контроля. NB



КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ:

проведем аудиторскую
проверку

поможем восстановить
и наладить ведение
бухучета на вашем
предприятии

порекомендуем пути
оптимизации управленческого
учета и налогообложения

представляем интересы
клиента в налоговой,
участвуем в налоговых
проверках

представительство
в суде

юридическое, бухгалтерское,
кадровое обслуживание
ООО, ИП при любых
режимах налогообложения

помощь в составлении
и сдаче деклараций
по форме 3-НДФЛ

АДРЕС: Г. СУРГУТ
УЛ. КУКУЕВИЦКОГО 10/2
UMAN-SURGUT.RU
UMAN-BUH@YANDEX.RU
ТЕЛ. 8 (3462) 35-27-10

Качественные ЮРИДИЧЕСКИЕ, БУХГАЛТЕРСКИЕ, КАДРОВЫЕ УСЛУГИ

— шаг к успешному развитию
бизнеса

зарегистрируем
вновь создаваемое
предприятие



Консультации
по бухгалтерскому учету
и налогообложению



возьмем
на себя хлопоты
по ликвидации
предприятия



КАДАСТРОВАЯ СТОИМОСТЬ

ЗЕМЛИ.

ЗАМОРОЗКА

**ЧЕГО ЖДАТЬ ЗЕМЛЕВЛАДЕЛЬЦАМ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ
ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В СИЛУ РЕВОЛЮЦИОННОГО
ЗАКОНА О КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКЕ?**

**ЕЛЕНА
НАЛБАНДЯН**

**ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА
СУРГУТСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ
ПАЛАТЫ ПО ПРАВОВЫМ ВОПРОСАМ**

Интервью: Софья Морозова Фото: Арсений Балашов

ЦИТАТА



НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ ПОСТОЯННО СОВЕРШЕНСТВУЕТСЯ, ЭТО ФАКТ. И ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПАРУ ЛЕТ ИХ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО БЫЛО НЕМАЛО. ПОСЛЕДНИЙ ЗАКОН «О ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКЕ», МОЖНО СКАЗАТЬ, РАССТАВИЛ ВСЕ ТОЧКИ НАД «И» В ВОПРОСЕ ПОЛНОМОЧНОГО НА ПРОВЕДЕНИЕ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ

ДОСЬЕ

Заместитель Председателя Третейского суда при СТПП, 1982 года рождения, окончила Сургутский государственный университет, образование высшее юридическое, преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин и трудового права Сургутского государственного университета. Сфера деятельности: гражданское, трудовое, административное, предпринимательское право. Юридический стаж около 10 лет.

За последние два года нормативно-правовое регулирование кадастровой оценки земли претерпело серьезные изменения. В середине этого года Правительством России был принят Федеральный закон «О государственной кадастровой оценке», который окончательно закрепил функцию проведения кадастровой оценки земли за бюджетными учреждениями. А с начала 2017-го и три последующих года кадастровую стоимость земли будут применять по цене, утвержденной на январь 2014 года или по наименьшей стоимости в случае ее изменения в сторону рыночной. Рыночная переоценка недвижимого имущества до начала 2020 года будет приостановлена. Переходный люфт в три года Правительство РФ дает регионам для того, чтобы создать эти самые бюджетные учреждения по оценке кадастровой стоимости.



NB: Елена Левоновна, расскажите о насущной проблеме всех предпринимателей Сургута, да и не только – всей страны: об июльских изменениях в кадастровой стоимости земли. Что, собственно, произошло?

Нормативно-правовое регулирование кадастровой оценки земель постоянно совершенствуется, это факт. И за последние пару лет их действительно было немало. Последний закон «О государственной кадастровой оценке», можно сказать, расставил все точки над «и» в вопросе полномочного на проведение оценки земель. Начиная с 1 января 2017

года, определение кадастровой стоимости передано в компетенцию бюджетных учреждений, а не оценщиков, которых выбирали по итогам конкурсного отбора.

NB: Интересно, а такой «ветер перемен» какие последствия за собой влечет?

Пока трудно сказать, повлияет ли избранный подход на результаты определения кадастровой стоимости и, как следствие, на приближение ее стоимости к рыночной, однако, с уверенностью можно говорить, что изменения направлены на улучшение качества проведения оценки. В соответствии с законодательством кадастровая оценка земельных участков

осуществляется не реже одного раза в пять лет. По ее результатам утверждается постановление Правительства округа. Но несмотря на то, что кадастровая оценка основывается на рыночной стоимости объекта, нужно понимать, что кадастровая и рыночная стоимость не всегда совпадают. Последняя – это наиболее вероятная цена, по которой объект оценки можно реализовать на рынке, а вот кадастровая цена определяется методом массовой оценки, то есть без учета индивидуальных особенностей земельного участка, таких как расположение, наличие строений и сооружений, коммуникаций и т.п. Эти две стоимости могут быть как примерно в одном ценовом диапазоне, так и существенно разниться. Указанное противоречие и влечет на практике право землевладельца оспаривать ее стоимость.

НВ: Если говорить о тех изменениях, которые вступили в силу чуть раньше июля: как они отразились на землевладельцах и размере их налогов?

В Югре в прошлом году были утверждены результаты новой переоценки земель по муниципалитетам, что существенно сказалось на финансовом положении предпринимателей, вынужденных нести бремя значительных расходов по оплате арендных платежей и налогов. Поскольку, в соответствии с налоговым законодательством, налоговая база по земельному налогу определяется как кадастровая стоимость земельных участков, то после очередного утверждения результатов государственной кадастровой оценки многие землевладельцы столкнулись с увеличением налоговой базы в несколько раз. В среднем увеличение кадастровой стоимости составило от 3 до 5 процентов по сравнению с предыдущим периодом. Вместе с тем, нельзя не отметить, что это средний показатель, то есть по некоторым земельным участкам произошло снижение

кадастровой стоимости, а по некоторым более существенный рост. В некоторых случаях он доходит до 10, а иногда и 15 процентов.

НВ: Какова сейчас процедура оспаривания кадастровой стоимости земельных участков?

До конца 2016 года в целях пересмотра результатов определения кадастровой стоимости земли необходимо обращаться в комиссию при управлении Росреестра по ХМАО-Югре с соответствующим заявлением. Основанием для этого может являться два альтернативных фактора: установление в отношении зе-

мельного участка его рыночной стоимости, либо оспаривание допущенной при оценке технической ошибки. Чаще всего в комиссию обращаются по первой причине. Однако, надо говорить честно, - процент выигрыша дел в комиссии не столь высок и, как правило, по одному и тому же земельному участку предприниматели могут быть вынуждены обращаться неоднократно, поскольку судебный порядок занимает больше времени.

НВ: В Сургуте много землевладельцев, которые смогли выиграть этот спор?

К счастью, в этом году в результате работы Правового центра Сургутской торгово-промышленной палаты и её экспертной группы удалось отстоять интересы значительного числа предпринимателей с первой попытки, что позволяет нам утверждать, что оспорить кадастровую стоимость земельного участка в комиссии не только реально, но и эффективно.

НВ: В каких случаях правообладатель земельного участка вынужден обращаться в суд?

Если речь идет о физических лицах либо о тех, кто не смог доказать состоятельность своих доводов о необходимости установления кадастровой стоимости земельного участка в размере его рыночной стоимости,



...После очередного утверждения результатов государственной кадастровой оценки многие землевладельцы столкнулись с увеличением налоговой базы в несколько раз. В среднем увеличение кадастровой стоимости составило от 3 до 5 % по сравнению с предыдущим периодом...

для них предусмотрена процедура судебного урегулирования спора.

Как правило, принимая во внимание, что никто из лиц, участвующих в деле, не обладает специальными познаниями в области оценочной деятельности, без судебной экспертизы в таком случае не обойтись, что увеличивает расходы предпринимателей на процедуру оспаривания.

В действительности судебная процедура оспаривания представляет собой длительный процесс, на который могут оказать влияние и изменения в действующем законодательстве РФ в процессе рассмотрения спора, и судебная практика. Кроме того, получение судебной экспертизы также не является гарантией урегулирования кадастровой стоимости по отношению к рыночной. Поэтому



Если говорить о статистике, то по данным Росреестра за прошлый год количество удовлетворенных судебными органами исковых заявлений по указанной категории споров составляет всего 22 процента от общего количества поступивших заявлений, что в два раза ниже, чем количество положительных решений, вынесенных комиссией за аналогичный период. Можно сделать вывод, что куда эффективнее решать эти вопросы не в судебных инстанциях, а в комиссии при Росреестре.

NB: То есть, только пятая часть доказала свою правоту...

для получения положительного результата по делу мы можем посоветовать предпринимателям грамотно подходить к выбору команды юристов и оценщиков, а не идти на поводу громкой рекламы о быстрой и недорогой процедуре снижения кадастровой стоимости.

NB: Как быть тем физическим и юридическим лицам, которые пойдут в суд, к примеру, в конце текущего года? Ведь известно, что с 2017 года иски об оспаривании кадастровой стоимости не будут «заморожены».

В период с 1 января 2017 года по 1 января 2020 года будет применяться кадастровая стоимость, определенная по состоянию на 1 января 2014 года. Если после 1 января 2014 года кадастровая стоимость объекта, к примеру, неоднократно уменьшалась (по решению суда или комиссии), то в расчет будет взята наименьшая кадастровая стоимость за этот период. Если же после начала 2014 года проводилась оценка недвижимости, то до 1 января 2017 года его кадастровая стоимость должна быть пересчитана с использованием сведений, существовавших именно на 1 января 2014 года. И действительно, на три года, вплоть до 1 января 2020 года, кадастровая стоимость фактически «замораживается» на уровне цены 1 января 2014 года.

НВ: То есть, если даже кадастровая стоимость по отношению к рыночной будет явно завышенной, суд не будет проводить экспертизу и устанавливать реальную цену?

Вовсе нет. Такая «заморозка» не препятствует оспариванию кадастровой стоимости, определенной по состоянию на 1 января 2014 года. Если комиссия при Росреестре или суд придут к выводу о том, что она является завышенной по сравнению с рыночной стоимостью объекта, определенной на ту же дату, в государственный кадастр недвижимости должны будут внесены сведения о меньшей величине кадастровой стоимости.

НВ: Как быть тем, кто не проводил экспертизу кадастровой стоимости на начало 2014 года?

Если по состоянию на 1 января 2014 года кадастровая стоимость объекта отсутствовала или не применялась для целей налогообложения (субъекты РФ могли рассчитывать налог, исходя из инвентаризационной, а не из кадастровой стоимости имущества,

например), комиссия при Росреестре или суд будут брать за основу кадастровую стоимость, определенную на момент, когда она впервые проводилась. Но вряд ли в Югре такие вопросы будут массовыми, поскольку в нашем округе оценка была проведена по состоянию на 1 сентября 2014 года и в дальнейшем для целей налогообложения начала применяться с 1 января 2015 года.

НВ: Каковы риски при обращении за пересмотром кадастровой стоимости?

Первый риск, о котором следует сказать – это получение отрицательного решения либо от комиссии при Росреестре, либо от суда.

Второй риск – это просчет целесообразности оспаривания. К сожалению, многие забывают об этом и не просчитывают финансовые риски и последствия от установления кадастровой стоимости в размере его рыночной. Стоимость затрат часто попросту не окупает результат. Ведь гражданин должен нести расходы на переоценку, а если комиссия или суд установят разницу между кадастровой и рыночной стоимостью, на-

пример, в 100-150 тысяч рублей, то понятно, что эти затраты будут не окупаемы, а ко всему прочему абсолютно незначительно уменьшат его финансовую нагрузку по налогам и арендным платежам.

И третий риск, о котором я всегда говорю, – это правильная расстановка целей кадастровой переоценки. Если после пересмотра кадастровой стоимости у Вас есть грандиозные планы по изменению вида разрешенного использования земельного участка, выделу из него доли, продаже и тому подобное, то в этом случае следует понимать, что все уже достигнутые результаты по снижению кадастровой стоимости будут утрачены, и пройденный путь необходимо начать, увы, заново.

НВ: Спасибо за конструктивный диалог, Елена Леоновна. **НВ**



...Если после пересмотра кадастровой стоимости у Вас есть грандиозные планы по изменению вида разрешенного использования земельного участка, выделу из него доли, продаже и тому подобное, то в этом случае следует понимать, что все уже достигнутые результаты по снижению кадастровой стоимости будут утрачены...

BREGUET

ВОПЛОЩЕННАЯ ГАРМОНИЯ

Дом Breguet придает современное звучание каждой своей классической коллекции.

*В этом году Часовой дом расширил ряд усложнений в модели **Héritage Grande Date 5410**. Результатом нескольких лет фундаментальных исследований в области акустики стали часы **Tradition Répétition Minutes Tourbillon 7087**, а коллекция **Tradition** Часового дома Breguet пополнилась новой моделью с автоподзаходом **Tradition Dame 7038**.*



Breguet Tradition Répétition Minutes Tourbillon 7087

РЕФЕРЕНС 7087BR/G1/9XV

В 2015 году Часовой дом Breguet представил результат нескольких лет фундаментальных исследований в области акустики. Часы Tradition Répétition Minutes Tourbillon 7087, ставшие поистине революционной моделью, помогли Дому Breguet решить задачу, с которой он раньше не сталкивался, – сконструировать часы с запрограммированным звуком. Будучи еще более сложной моделью, чем модели коллекции Grande Complication, часы Tradition Répétition Minutes Tourbillon 7087 претерпели массу изменений.

Аналогично Classique La Musicale 7800 эта новая модель Tradition 7087 оснащена акустической камерой, встроенной в корпус, – резонатором Гельмгольца, задача которого – в увеличении уровня звука минутного репетира при фильтрации звуков механизма. Эту камеру можно увидеть через восемь маленьких отверстий, обрамляющих заднюю крышку, внизу безеля.

МОДЕЛЬ Tradition Répétition Minutes Tourbillon 7087 также является данью памяти долгой истории Часового дома Breguet. Так, помимо автоматического заводного периферийного ротора она оснащена турбийоном. Механизм боя активируется нажатием кнопки. Энергия поступает через цепную передачу, как у знаменитых карманных часов № 160, изготовленных для королевы Франции Марии-Антуанетты и вновь выпущенных Домом Breguet в 2008 году.

КОРПУС из 18-каратного розового золота, боковая поверхность с изысканным рифлением. Задняя крышка корпуса из двойного сапфирового стекла. Диаметр 44 мм. Припаянные ушки с винтовыми стержнями для ремешка.

ЦИФЕРБЛАТ из 18-каратного посеребренного золота, гильошированный, смещен на отметку 1 час 30 минут. Индивидуальный номер и подпись Breguet. Обозначение часов римскими цифрами. Вороненые стрелки Breguet с наконечником в форме «яблоко».

МЕХАНИЗМ с автоподзаходом с минутным репетиром и 60-секундным турбийоном на 6 часах. Индивидуальный номер и подпись Breguet. Титановые платина и мосты. Калибр 565 DR. 16 линий, 58 камней. Магнитный регулятор боя. Указатель запаса хода на 80 часов на 12 часах. Вращающийся платиновый заводной ротор расположен на периферии механизма. Мост турбийона из титана. Зеркально расположенный горизонтальный анкерный спуск с кремниевыми пластинами. Баланс на кремниевой пружине. Частота колебаний 4 Гц. Отрегулирован в 6 положениях.

РЕМЕШОК кожаный.

Предлагается также модель из 18-каратного белого золота:

РЕФЕРЕНС 7087BB/G1/9XV

Breguet Tradition Dame 7038

РЕФЕРЕНС 7038BB/1T/9V6 D00D

Женщин очаруют эти элегантные, технично выполненные часы коллекции Tradition, отличающиеся ультрасовременной графической структурой, с гордостью демонстрирующей почти все элементы механизма по обе стороны платины. На часах Tradition Dame 7038 часы и минуты показаны на тонком гильошированном циферблате из таитянского перламутра. Бриллианты классической огранки элегантно украшают безель, а заводная головка увенчана драгоценным камнем часового механизма, что добавляет свежесть и блеск этой модели Tradition Dame 7038.

КОРПУС из 18-каратного белого золота с тонким рифлением на боковых поверхностях. Безель украшен 68 бриллиантами круглой огранки (около 0,895 карат). Заводная головка увенчана драгоценным камнем часового механизма. Задняя крышка корпуса выполнена из сапфирового стекла. Диаметр 37 мм. Приваренные ушки со стержнями, закрепленными винтами. Водонепроницаемость до 3 бар (30 м).

ЦИФЕРБЛАТ гильошированный из таитянского перламутра, смещенный на отметку 12 часов. Индивидуальный номер и подпись Breguet. Обозначение часов римскими цифрами. Вороненые стрелки Breguet с наконечником в форме «яблоко».

МЕХАНИЗМ с автоматическим подзаводом. Индивидуальный номер и подпись Breguet. Ретроградные секунды выгравированы на стороне часового механизма. Калибр 505SR 14½ линий, 38 камней. Запас хода на 50 часов. Прямолинейный анкерный спуск с кремниевыми паллетами. Балансирная пружина Breguet из кремния. Частота колебаний 3 Гц. Отрегулирован в 6 положениях.

РЕМЕШОК кожаный.



Breguet Héritage Grande Date 5410

РЕФЕРЕНС 5410BB/12/9V6

Изысканные узоры, выполненные в технике гильоше, создают богатую структуру, которая подчеркивает другие функции модели и тем самым обеспечивают лучшую читаемость. Новая модель Héritage Grande Date 5410 оснащена калибром 5166, технологически усовершенствованным механизмом за счет материалов, используемых Breguet в последние годы. Балансирная пружина из кремния, в частности, наделяет модель исключительной точностью и надежностью.

МОДЕЛЬ Héritage Grande Date 5410, выполненная из розового или белого 18-каратного золота размером 45 x 32 мм дополняет коллекцию мужских и женских часов, в которой уже существуют модели Héritage с такими усложнениями, как хронограф, турбийон и ретроградная фаза Луны.

КОРПУС выполнен в форме бочки из 18-каратного белого золота, боковая сторона корпуса украшена рифлением. Размеры: 45 x 32 мм. Приваренные ушки со стержнями, закрепленными винтами. Водонепроницаемость до 3 бар (30 метров).

ЦИФЕРБЛАТ изогнутый, выполнен из посеребренного 18-каратного золота, нанесен узор гильоше. Индивидуальный номер и подпись Breguet. Обозначение часов римскими цифрами, покрытыми люминесцентным составом. Апертура маленьких секунд в положении «на 6 часов». Индикация даты в положении «на 12 часов». Люминесцентные вороненые стрелки Breguet с наконечником в форме «яблоко».

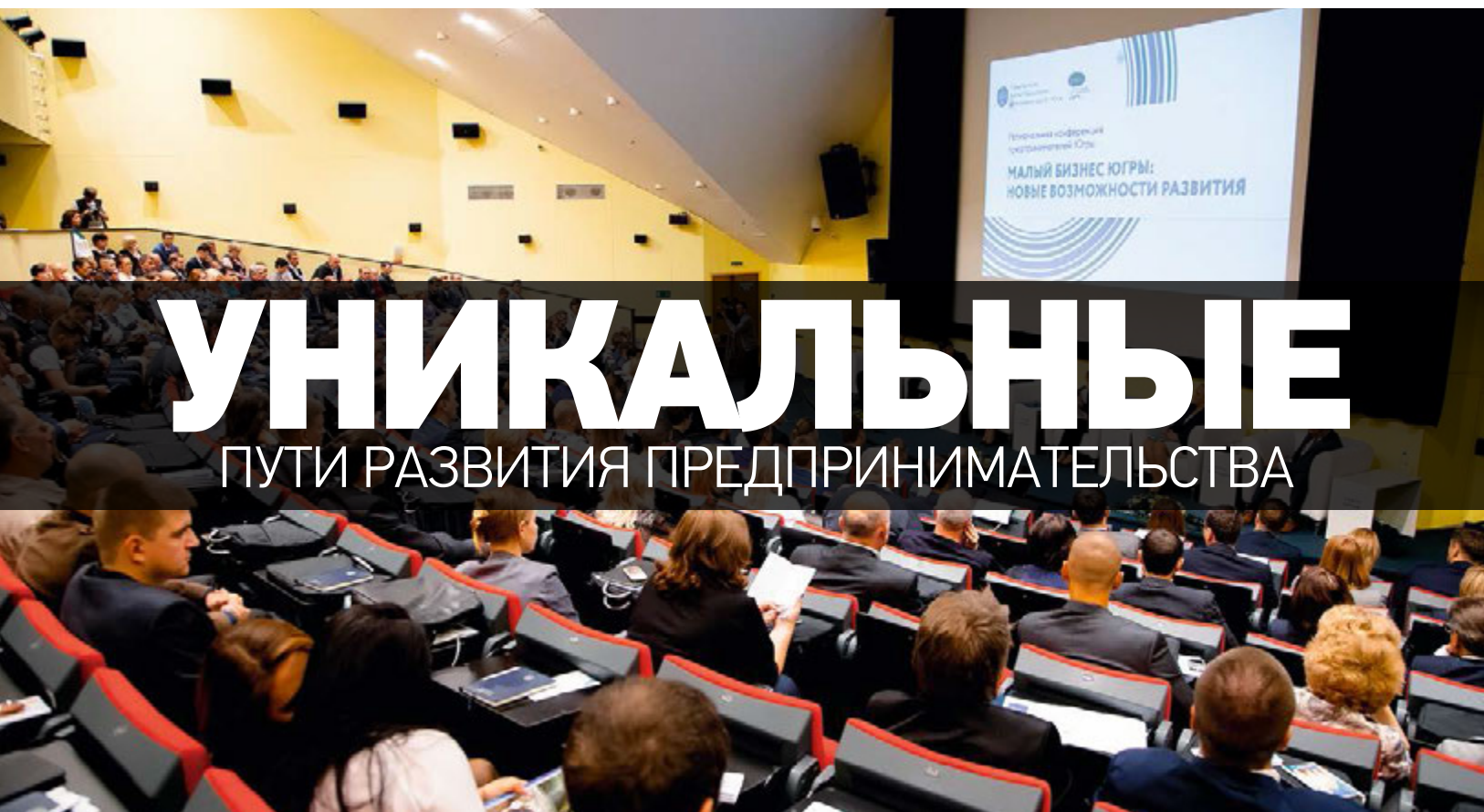
МЕХАНИЗМ с автоподзаводом. Индивидуальный номер и подпись Breguet. Калибр 516GG. 11½ линий, 30 камней. Запас хода: 65 часов. Прямолинейный швейцарский анкерный спуск из кремния. Балансирная пружина из кремния. Частота колебаний 4 Гц. Отрегулирован в 6 положениях.

РЕМЕШОК кожаный.

Предлагается также модель из 18-каратного розового золота:

РЕФЕРЕНС 5410BR/12/9V6.





УНИКАЛЬНЫЕ

ПУТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

КОНФЕРЕНЦИЯ «МАЛЫЙ БИЗНЕС ЮГРЫ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ»

Региональная конференция предпринимателей «Малый бизнес Югры: новые возможности развития» состоялась 2 сентября, в Ханты-Мансийске. В течение двух насыщенных дней участники мероприятия, которыми стали представители бизнес-сообщества со всего автономного округа, обсудили самый широкий спектр вопросов. Так, основными темами дискуссионной сессии «Эффективная Югра – новый формат взаимодействия» стали новые возможности бизнеса, ресурсы для его развития, формирование конкурентной среды и экспортного потенциала».

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Выступая на открытии конференции, губернатор Югры Наталья Комарова отметила, что в таком формате и со столь масштабными целями мероприятие проводится впервые. «Традиционно подобные конференции и семинары проводились в мае в муниципалитетах. И именно они задали направление работы для нынешней конференции», – добавила она.

Глава региона подчеркнула, что социальное предпринимательство является приоритетным и быстро развивающимся направлением в автономном округе. Окружными

**НЕЛЬЗЯ УПУСТИТЬ
ВРЕМЯ, КОГДА
БОЛЬШЕЕ
ВНИМАНИЕ
НЕОБХОДИМО
УДЕЛЯТЬ
ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ.**

властями этому виду деятельности выделяется все больше и больше ресурсов. В связи с чем, развитие некоммерческого сектора экономики, поддержка негосударственных организаций, гражданских инициатив станут отдельными темами конференции.

«В Югре зафиксирован интенсивный рост объемов продукции, услуг, предлагаемых малым и средним бизнесом. Нельзя упустить время, когда большее внимание необходимо уделять эффективности деятельности предприятий. В связи с этим хочу заверить, что мы нуждаемся во включении предпринимательского сообщества в системы проектного управления, бережливого производства», – заявила Наталья Комарова.



НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Сразу после пленарного заседания губернатор Югры и член Совета Общественной палаты Российской Федерации, директор некоммерческой организации «Агентство социальной информации» Елена Тополева-Солдунова подписали соглашение о сотрудничестве.

Ожидается, что этот документ откроет новые возможности для вовлечения некоммерческих организаций в процесс оказания государственных и муниципальных услуг, даст новый толчок в развитии социального предпринимательства.

«А возможности открываются колоссальные. Агентство социальной информации является лучшим экспертом в стране по предоставлению знаний о накопившемся опыте в интересующей нас сфере», — сообщила Наталья Комарова. — Автономный округ будет активно пользоваться накопленным положительным опытом, чтобы тот в свою очередь работал на югорчан».

**В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ
ГРАЖДАНСКОГО
ОБЩЕСТВА,
ПОДДЕРЖКИ
НЕКОММЕРЧЕСКИХ
ОРГАНИЗАЦИЙ,
ПРОЕКТОВ
КОРПОРАТИВНОЙ
СОЦИАЛЬНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ,
БЛАГОТВОРИТЕЛЬ-
НОСТИ — ХАНТЫ-
МАНСКИЙ
АВТОНОМНЫЙ
ОКРУГ ОБЛАДАЕТ
СОВЕРШЕННО
УНИКАЛЬНЫМ
ОПЫТОМ.**

Елена Тополева-Солдунова заявила, что агентство нацелено на популяризацию лучшего опыта Югры в сфере развития гражданского общества, поддержки некоммерческих организаций, проектов корпоративной социальной ответственности, благотворительности. «Во всех этих сферах Ханты-Мансийский автономный округ обладает совершенно уникальным опытом. Поэтому нам очень важно популяризировать его для всех остальных субъектов России. А для этого есть все возможности и более чем 20-летний опыт работы. Первое, на что хотелось бы обратить внимание, — передовые позиции региона в разгосударствлении сектора социальных услуг», — отметила она.

Так, в частности, Югра включена в десятку регионов страны с наилучшим инвестиционным климатом. По убеждению Натальи Комаровой, именно этот опыт будет полезен другим субъектам. «Даже такая простая вещь, как первые в стране «Кванториумы», оказывает серьезное влияние на улучшение качества жизни, привлечение некоммерческих организаций», — добавила глава региона.



ПРЕИМУЩЕСТВА ПЕРЕФЕРИИ

В свою очередь, референт департамента стратегического развития и инноваций министерства экономического развития России Станислав Ефремов подчеркнул, что Ханты-Мансийский автономный округ – это в определенной степени ресурсозависимый регион. Поэтому в регионе необходимо отрабатывать механизмы и модели диверсификации экономики, развития малого и среднего предпринимательства. «Если есть нефть, то есть и сервисные, обслуживающие компании. В этой связи необходимо развивать и этот сектор, – добавил он. – Возможно, стоит оценить и пути расширения участия малого и среднего бизнеса в государственных и муниципальных закупках.

**НЕ СТОИТ
РАСПЫЛЯТЬСЯ
НА НОВЫЕ
ИНИЦИАТИВЫ,
КОТОРЫЕ НЕ
СВЯЗАНЫ
С ТЕХНОЛО-
ГИЧЕСКИМИ
И ИСТОРИЧЕ-
СКИМИ ПРЕ-
ИМУЩЕСТВАМИ
РЕГИОНА**

Но не стоит распыляться на новые инициативы, которые не связаны с технологическими и историческими преимуществами региона. Наверное, следует заострить внимание на обеспечении и развитии экономической периферии, которая формируется вокруг энергетического сектора Югры.

Стоит отметить, что во второй день, 3 сентября, для участников конференции «Малый бизнес Югры: новые возможности развития» был организован практический семинар «Введение в основы проектного управления и бережливого производства», в рамках которого были рассмотрены основы грамотного управления проектами, основные инструменты бережливого производства и построения эффективной проектной команды. Завершилось мероприятие деловой игрой «Комфортстрой». **NB**



ПРИЁМ ЗАЯВОК

МОЛОДОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЮГРЫ

В Югре начался приём заявок для участия в самом престижном конкурсе для молодых предпринимателей России. Принять участие в нём приглашаются самые активные и амбициозные жители региона от 14 до 30 лет, которые являются индивидуальными предпринимателями, либо соучредителями юридического лица.

В 2016 году участников конкурса ждёт продвинутый образовательный блок, возможность индивидуально проработать свой бизнес-проект с экспертами в сфере предпринимательства. А также получить статус «Лучшего предпринимателя Югры», денежный приз и возможность представлять наш регион на Всероссийском уровне.

Номинации конкурса 2016 года: «Открытие года», «Производство года», «Работодатель года», «Социальный бизнес года», «Личный вклад года».

В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ - ЮГРЕ КОНКУРС ПРОЙДЁТ В НЕСКОЛЬКО ЭТАПОВ.

ПЕРВЫЙ этап – подготовительный. В период с 15 сентября по 05 октября необходимо заполнить заявочную регистрационную форму, приложения к ней и отправить на электронную почту организатора: mpri@sb-ugra.ru.

ВТОРОЙ этап – информационно-консультационный. С 05 по 19 октября участники конкурса получают консультации и сопровождение от бизнес-наставников и экспертов в области предпринимательства региона.

ТРЕТИЙ этап – конвейер проектов. В период с 20 по 21 октября.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ этап – финал конкурса. 22 октября – публичная презентация бизнес - проектов, награждение победителей пройдёт на площадке VII Слёта молодых предпринимателей Югры. Для участников конкурса будет разработана специальная образовательная площадка с участием федеральных спикеров, а также предусмотрено участие без взимания организационного сбора.

Проект реализуется в соответствии с государственной программой «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2016–2020 годы» и федеральной программой «Ты – предприниматель!».

Более подробную информацию о конкурсе, порядке и сроках его проведения можно узнать на сайте sb-ugra.ru в разделе «Молодёжное предпринимательство» и по телефонам: (3467) 333-143. А также, на сайте Слёта молодых предпринимателей Югры – www.2016.slet-ugra.ru

ЧЕМУ? НАУЧИЛИСЬ

УРОКИ РЕЦЕССИИ: ЗАСТРОЙЩИКИ



СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ ВЗЛЕТ – СОКРУШИТЕЛЬНОЕ ПАДЕНИЕ

Еще недавно отечественный рынок недвижимости рос невообразимыми темпами, достигнув абсолютного ажиотажа в конце 2014 года, когда спрос взлетел на 11,4%. На фоне резкой девальвации рубля по отношению к доллару и евро жилая недвижимость исчезла с рынка за считанные минуты. Однако уже к середине 2015-го бум недвижимости заметно спал, на его место пришла стагнация, а с ней и кризис. По мнению экспертов, нынешний кризис куда серьезнее, чем аналогичный

В МОСКВЕ УРОВЕНЬ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ УМЕНЬШИЛСЯ НА 40%. А БОЛЬШИНСТВО РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ДЕМОНИСТРИРУЕТ ЧУТЬ БОЛЕЕ НЕГАТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

в 2008-2009 гг., а значит, и выход из него будет более болезненным.

Вместе с внешними факторами, естественно влияющими на падение спроса (резкие скачки цен на нефть и валютных курсов) появились и более серьезные. В их числе – снижение уровня доходов населения. Только в Москве уровень покупательной способности населения на рынке недвижимости уменьшился на 40%. При этом большинство российских регионов демонстрирует чуть более негативные тенденции, чем в столице. Однако ряд промышленных регионов с развитым производством и стабильным уровнем занятости населения, а также отдельные

NB НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПРОДОЛЖАЕТСЯ КРИЗИС. НЕ СМОТЯ НА ОПТИМИСТИЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ ЭКСПЕРТОВ, ПРЕДСКАЗЫВАЮЩИХ УЛУЧШЕНИЕ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ К 2017 ГОДУ, РЕАЛЬНАЯ КАРТИНКА ВЫГЛЯДИТ НЕ СТОЛЬ ОБНАДЕЖИВАЮЩЕ. NB ВЫЯСНИЛ, В ЧЕМ ИСТИННЫЕ ПРИЧИНЫ КРИЗИСА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ И КАК С ЭТИМ СПРАВЛЯЮТСЯ ЗАСТРОЙЩИКИ.

города, такие как Ставрополь или Самара, продолжают сохранять покупательскую активность. В ситуации экономических шоков малейшие колебания на рынке нефти и валютные скачки в первую очередь негативно сказываются на столичном рынке недвижимости. По мнению некоторых экономистов, цены на квадратный метр жилья напрямую зависят от цены на нефть.

Даже в такой ситуации на грани фола у застройщиков есть несколько путей спасти свои компании и проекты. Правда, надо понимать, что шансы выжить по-прежнему у сильнейших на рынке – самых крупных и надежных компаний. Эксперты предлагают несколько способов выхода из кризиса для них.

ДРУЖБА С БАНКАМИ – ВЫХОД ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ?

В таких условиях совершенно очевидно, что небольшим снижением цен на недвижимость и скидками на первоначальный взнос застройщикам не удержаться на плаву. И, если по итогам прошлого года многие смогли выжить за счет накоплений и программы субсидирования ипотечных ставок, то нынешний год, по мнению аналитиков, будет еще более тяжелым. Велика вероятность, что многих застройщиков ждет банкротство, а некоторым придется объединяться, чтобы удержать свой вес на рынке. При этом застройщики, начинающие новые проекты, не отработав текущие, неминуемо проигрывают и, скорее всего, исчезнут с рынка. Как и компании, зависящие от валютных рисков. Примером могут служить застройщики, связанные контрактами с европейскими партнерами.

В сложившейся ситуации одну из ключевых ролей на рынке недвижимости будут играть банки. Однако и они сегодня



ВЕЛИКА ВЕРОЯТНОСТЬ, ЧТО МНОГИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЖДЕТ БАНКРОТСТВО, ПРИ ЭТОМ ЗАСТРОЙЩИКИ, НАЧИНАЮЩИЕ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, НЕ ОТРАБОТАВ ТЕКУЩИЕ, НЕМИНУЕМО ПРОИГРАЮТ И, СКОРЕЕ ВСЕГО, ИСЧЕЗНУТ С РЫНКА

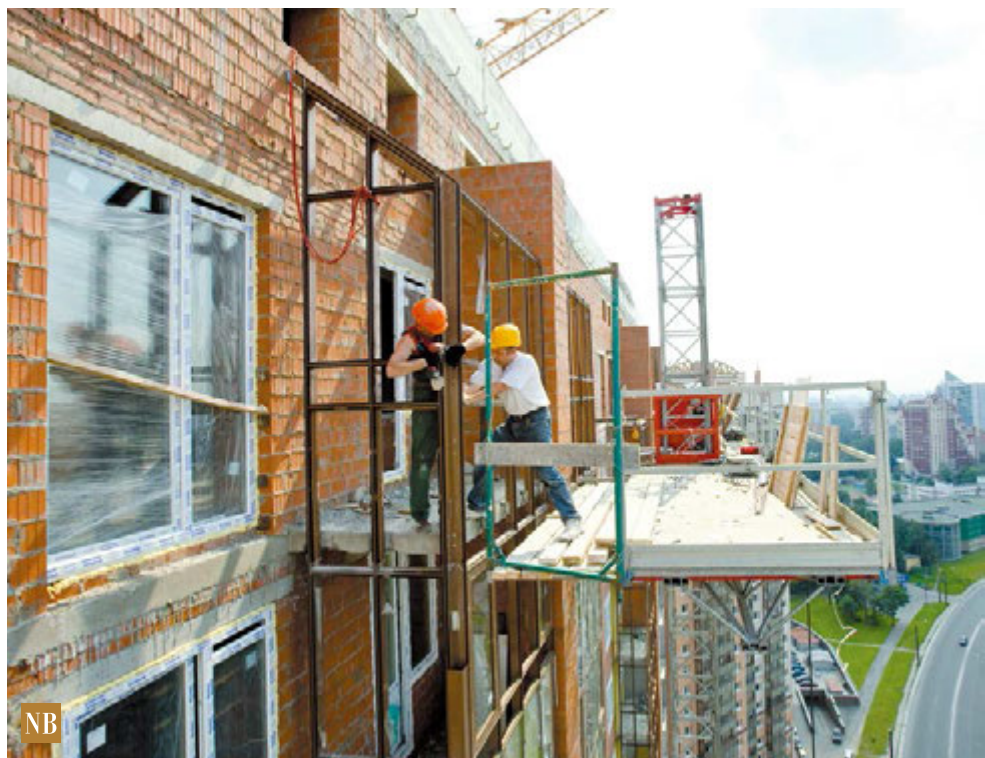
в непростом положении, обусловленном снижением кредитного портфеля и уменьшением депозитов со стороны населения. Несмотря на то, что банковские кредиты в России становятся более популярными и пользуются спросом примерно у 30% населения, нам еще далеко до соседней Европы, где на кредитах «сидят» около 80% населения. По мнению Дмитрия Лепетикова, начальника Управления ВТБ-24, в 2016 году ипотечное кредитование может увеличиться на 10%, а процентные ставки на автокредиты, напротив, снизятся. Таким образом, ипотека выступит главным драйвером роста банковской системы. В то же время правительство планирует

расширить посредническую роль влияния банков на рынок недвижимости, возложив на них функции контролеров строителей. В свою очередь, банки не стремятся брать на себя излишние обязательства и плохие активы. Тем не менее, именно продуктивный диалог застройщиков и банков, грамотный анализ покупательной способности застройщиками (который, впрочем, мало кем из ведущих игроков проводится сегодня) и введение новых маркетинговых инструментов сможет если не стабилизировать, то, по крайней мере, не обрушить рынок недвижимости в 2016–2017 годах. Стабилизация же рынка недвижимости наступит не ранее чем к 2019–2020 году, утверждают эксперты.

ФОКУС — НА ИНВЕСТОРОВ

Пожалуй, наиболее эффективным способом выхода из кризиса для застройщиков станет смена своей целевой аудитории. До кризиса рынок жилой недвижимости был ориентирован на молодые семьи со средним уровнем доходов. Молодые пары не раздумывая брали кредиты и «подкармливали» банки и застройщиков процентами. Примерно такая же ситуация была и у дольщиков. Но кризис меняет правила: дольщиков на рынке становится все меньше, поскольку они опасаются, что застройщики не смогут выполнить свои обязательства по сдаче жилья. И это объяснимо. Большинство строительных компаний только создают видимость работ, бросая проекты, даже не начав отделочные работы. Ну, а у молодых семей снизился уровень доходов, не позволяющий им взять кредит.

Единственное спасение застройщики могут найти у инвесторов. Это именно та категория, которой не коснулся в значительной степени кризис. Инвестируя в одно- или двухкомнатное жилье, а также апартаменты, инвесторы получают свои вложения обратно от аренды или перепродажи недвижимости. Благодаря высокому денежному обороту, данная категория клиентов строительных компаний не залезает в «кредитные ямы», выплачивая 100%-ную стоимость либо в момент заключения договора с застройщиком, либо используя рассрочку (максимальный период рассрочки у застройщиков обычно не превышает двух



**НАИБОЛЕЕ
ЭФФЕКТИВНЫМ
СПОСОБОМ ВЫХОДА
ИЗ КРИЗИСА ДЛЯ
ЗАСТРОЙЩИКОВ
СТАНЕТ СМЕНА СВОЕЙ
ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ**

**ЕДИНСТВЕННОЕ
СПАСЕНИЕ
ЗАСТРОЙЩИКИ МОГУТ
НАЙТИ У ИНВЕСТОРОВ.
ЭТО ИМЕННО ТА
КАТЕГОРИЯ, КОТОРОЙ
НЕ КОСНУЛСЯ В
ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ
СТЕПЕНИ КРИЗИС.
ИНВЕСТИРУЯ В ОДНО-
ИЛИ ДВУХКОМНАТНОЕ
ЖИЛЬЕ, А ТАКЖЕ
АПАРТАМЕНТЫ,
ИНВЕСТОРЫ
ПОЛУЧАЮТ СВОИ
ВЛОЖЕНИЯ ОБРАТНО
ОТ АРЕНДЫ ИЛИ
ПЕРЕПРОДАЖИ
НЕДВИЖИМОСТИ**

лет). В этой связи застройщикам следовало бы задуматься об увеличении сроков рассрочки. По мнению аналитиков, в этом случае желающих инвестировать в недвижимость было бы значительно больше.

Безусловно, выиграют застройщики от вложений инвесторов, прежде всего в регионах. Как показывает практика, соотношение стоимости жилья и аренды наиболее невыгодное в столице. Например, в московской новостройке цена однокомнатной квартиры стремится к 10+ млн рублей, в то время как стоимость аренды с учетом понижения цен упала до 40–45 тысяч рублей в среднем. А в том же Екатеринбурге или Казани та же «однушка» в новостройке будет стоить 2,5–3 млн, а ее аренда составит 20–25 тысяч рублей.

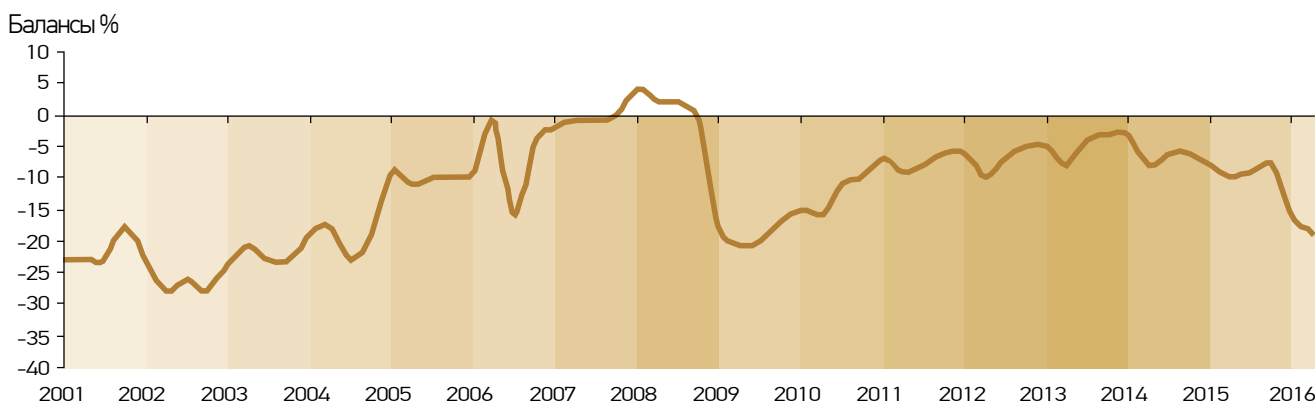
Несмотря на то, что отрицательных факторов, как и при любом кризисе, на рынке недвижимости всё же больше, есть и положительные стороны. В погоне за покупателями застройщики, безусловно, пытаются улучшить качество сервисов, отделки, расширяют пакеты доступного жилья. Любой кризис — это своеобразная проверка на прочность. Именно в тяжелые времена можно выявить, кто из застройщиков действительно добросовестно делает свою работу, а кто гонится за «шалыми деньгами». **NB**

ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ:



«НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ»

Федеральной службой государственной статистики ежеквартально опрашивались руководители 6,5 тысячи строительных организаций, различных по численности занятых в 82 субъектах РФ. Результаты опросов показали состояние делового климата в строительстве в I квартале 2016-го и ожидания предпринимателей на II квартал года.



Исходя из обобщенных мнений руководителей строительных организаций, участвовавших в очередном опросе Росстата, во II квартале 2016 года в строительной отрасли продолжилось ухудшение делового климата. В первую очередь об этом свидетельствует снижение значения основного результирующего индикатора исследования – сезонно скорректированного индекса предпринимательской уверенности (ИПУ) в строительстве.

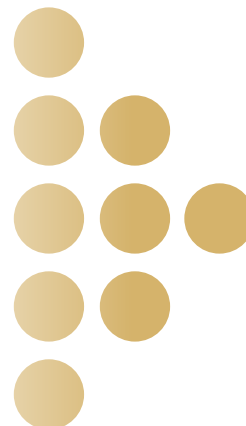
Мало того, прогнозные ожидания респондентов на III квартал 2016 года по ключевым показателям строительной деятельности (портфель заказов, физический объем работ, численность занятых, обеспеченность собственными и кредитными ресурсами, а также инвестиционная активность) выглядят заметно хуже, чем в прошлом году и даже в начале текущего.

ДИНАМИКА ИНДЕКСА

предпринимательской уверенности
в строительстве (ИПУ)

КРАТКИЕ ИТОГИ II КВАРТАЛА 2016 ГОДА:

- Индекс предпринимательской уверенности (ИПУ) составил в отчетном периоде 19% – это худшее значение почти за семь последних лет.
- Лишь 13% респондентов сообщили об увеличении портфеля заказов по сравнению с предыдущим кварталом. У 60% число заключенных договоров сохранилось на уровне I квартала и 27% из числа участников опроса констатировали сокращение – худшие результаты за шесть последних лет.



NB

	БАЛАНСЫ, %	2015	2016	
		II квартал	I квартал	II квартал
ИНДЕКС ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ УВЕРЕННОСТИ		-10	-16	-19
ЧИСЛО ЗАКЛЮЧЁННЫХ ДОГОВОРОВ		-8	-11	-14
ФИЗИЧЕСКИЙ ОБЪЁМ РАБОТ		-4	-11	-14
ЧИСЛЕННОСТЬ ЗАНЯТЫХ		-16	-16	-18
ЦЕНЫ НА СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ		+53	+54	+48
ЦЕНЫ НА СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ		+79	+80	+77
СОБСТВЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ		+15	+13	+13
КРЕДИТНЫЕ И ЗАЁМНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ		+11	+4	+6
ПРИБЫЛЬ		+13	0	+4

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

деятельности строительных организаций



- Менее 20% респондентов сообщили о росте физического объема работ по сравнению с I кварталом. Треть заявила о сокращении данного показателя – худшие результаты за последние семь лет.

- Чуть больше 10% респондентов сообщили о росте численности занятых в своих организациях. Около 30% констатировали сокращение персонала (в пределах динамики последнего года, но заметно хуже, чем в 2011–2014 гг.).

- У 9% строительных организаций выросла обеспеченность собственными финансовыми ресурсами. Чуть больше 20% респондентов сообщили о сокращении (данное распределение ответов несколько лучше, чем в 2015 году, но хуже, чем в 2011–2014 гг.).

Среди факторов, лимитирующих строительную деятельность, традиционно лидируют «высокий уровень налогообложения», «высокая стоимость строительных материалов и оборудования», «неплатежеспособность заказчиков» и «недостаток заказов».

Балансы %



ДИНАМИКА ФИЗИЧЕСКОГО ОБЪЕМА

работ и числа заключенных договоров
в строительных организациях

Балансы %



NB

ДИНАМИКА ПРИБЫЛИ И ОБЕСПЕЧЕННОСТИ

 работ и числа заключенных договоров
в строительных организациях

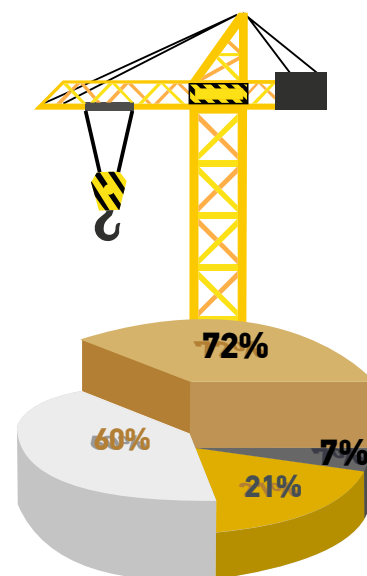
С определенными оговорками необходимо отметить ряд относительно позитивных моментов, выявленных во II квартале. Так, несмотря на снижение физического объема строительных работ и сокращение заказов, подрядчикам удалось во II квартале сохранить среднюю загрузку мощностей на уровне I квартала – 60%.

Кроме того, во II квартале выявлена благоприятная оценка динамики текущих цен на подрядные услуги и инфляционных ожиданий на ближайший квартал. Видимо, строители, столкнувшись с падением инвестиционного и потребительского спроса, вынуждены в целях реализации своей продукции снижать рост цен, иногда идти и на прямой демпинг.

В-третьих, как ни парадоксально, при ухудшающемся в последнее время состоянии делового климата в отрасли и продолжающемся снижении основных производственных

показателей лишь 21% опрошенных руководителей считают, что финансово-экономическая ситуация в их организациях – неудовлетворительная. При этом 7% сообщили о благоприятной ситуации и 72% респондентов – об «удовлетворительной». Видимо, большинство представителей «директорского корпуса» в строительстве постепенно привыкают к функционированию своих организаций в условиях «новой реальности».

Информационно-аналитический материал предоставлен Центром конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». NB



Балансы %



NB

ДИНАМИКА ЦЕН

 на строительные материалы и строительные
материалы в строительных организациях



МАРКЕТИНГ

УМЕР? НИЧЕГО ПОДОБНОГО!

Оказавшись лицом к лицу с глобализацией и переходом из постиндустриальной эпохи в эру информации и больших данных, некоторые псевдогуру рекламы и маркетинга поспешили провозгласить: «Менеджмент умер. Маркетинг умер». Так ли это? Свое видение о том, что происходит сейчас в маркетинге, раскрыл Сергей Балакирев – один из ведущих экспертов по маркетингу и рекламе в УрФО, член совета Российской гильдии маркетологов, директор медийного агентства AMG.

ЭКСПОНЕНТНЫЙ РОСТ? ЗАБУДЬТЕ!

Начиная с 90-х годов XX века, все рынки были растущими по определению. Тотальный дефицит всего – от нижнего белья до жилья. Чтобы работать на любом потребительском рынке, достаточно было просто прийти с продуктом и предложить его потребителю. Всё.

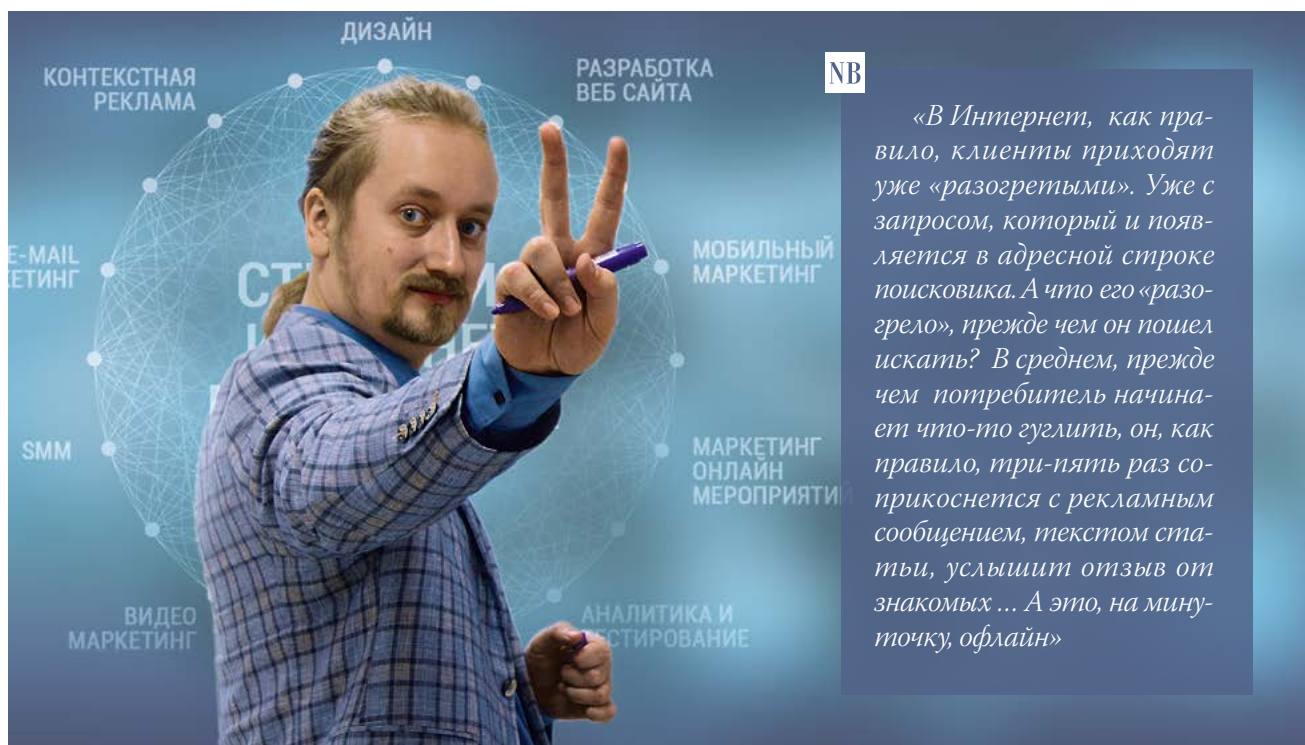
И до 2008-го или даже до 2014-го рынок рос сам по себе, независимо от тебя, уважаемый бизнесмен, позволял нивелировать свои ошибки. Ты мог вырасти на 15–20%, а рынок рос



СЕРГЕЙ БАЛАКИРЕВ
один из ведущих экспертов по маркетингу и рекламе в УрФО, член совета Российской гильдии маркетологов, директор медийного агентства AMG

на 100%. И тебе всё равно хватало. Но в какой-то момент, объективно говоря, потребитель насытился.

О чем говорить? С одеждой и едой проблем нет. Санкции? Продуктов меньше не стало. С ростом онлайн-торговли дистанция между потребителем и товаром еще больше сократилась. В какой-то момент осознаешь, что в целом ряде сегментов – локальный пик насыщения. Рынки перестают расти двузначными-трехзначными цифрами, растут лишь на проценты. Если была модель бизнеса, при которой он рос на 15–20%, а рынок показывал плюс 40%, то было



«В Интернет, как правило, клиенты приходят уже «разогретыми». Уже с запросом, который и появляется в адресной строке поисковика. А что его «разогрело», прежде чем он пошел искать? В среднем, прежде чем потребитель начинает что-то гуглить, он, как правило, три-пять раз соприкоснется с рекламным сообщением, текстом статьи, услышит отзыв от знакомых ... А это, на минуточку, офлайн»

некритично. А теперь рынок растет на 3–5%. И тогда бизнес падает уже на 15–20%, а владелец говорит: «Смотрите, на рынке кризис!» Это не кризис, друг мой, это несоответствие твоего предложения или модели бизнеса текущим реалиям. Многие пропустили или, может быть, не осознали, что происходит. А рынок критично не падает, но и не растет по экспоненте, он стал другим.

В любом сегменте есть игроки, которые внедрили и ведут успешные модели. А есть нация, которая росла на 15% при росте рынка на 30%, и была довольна. Сейчас же сложилась ситуация, когда очень много игроков вылетают с рынка, а успешные – растут за счет того, что обслуживают высвободившийся спрос.

Любой кризис богатых делает богаче, а бедных еще беднее, также и успешные компании становятся еще успешнее, а неуспешные – уходят с рынка. Спрос, который неуспешные обслуживали, распределяется между успешными.

СКАЖИ МНЕ, КТО ТВОЙ КЛИЕНТ

Скажи мне, кто твой клиент, и я скажу, насколько ты успешен. Мы всегда говорили о целевой аудитории,

это прописная истина. Но сейчас время требует еще более четкого понимания, кто несет тебе деньги.

На заре российского капитализма было такое заблуждение: «наш товар подходит каждому», «продукция для всех» – ведь все же воду пьют, хлеб едят? Да нет, не все. Если бы все пили одно и то же, не было бы Bonaqua и Perrier, хлеба с подозрительной ценой 16 рублей за булку и того, который печет частная пекарня и продает по 250 рублей.

ЧТОБЫ РАБОТАТЬ НА ЛЮБОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ, ДОСТАТОЧНО БЫЛО ПРОСТО ПРИЙТИ С ПРОДУКТОМ И ПРЕДЛОЖИТЬ ЕГО ПОТРЕБИТЕЛЮ. ВСЁ

В нулевые годы маркетологи стали пользоваться данными TNS – одного из крупнейших медиа-измерителей в мире. Они измеряли спрос по вполне понятным всем базовым признакам: пол, возраст, доход. С ними и пришла волна, когда стали делить целевую аудиторию по возрасту, полу и уровню дохода. Выделяли, например, популярные группы 18+, 25–54. Но ты в 25 и 35 один и тот же с точки зрения потребления? Это даже иной жизненный цикл

семьи. А в 35 и 50? Но поскольку TNS так измеряли, большинство так представляло себе целевую аудиторию. Ты одному и тому же клиенту не продашь «Ладу Приору» и «Тойоту» – это разные люди. Хотя по соцдему TNS они могут быть в одной группе.

Детальная персонификация клиента – вот чем надо заниматься сейчас бизнесу и конкретно маркетологу. У нас часть людей интуитивно это понимают, но большинство продолжает мыслить глобальными категориями – мужчины или женщины, 25–44 или 18+. У нас до сих пор отсутствует культура системного сбора информации о клиенте. Ну, чего проще? Клиент к тебе сам пришел, так опроси его правильно. А потом правильно систематизируй эту информацию и разложи ее. В итоге увидишь не безликую массу, спрятавшуюся за обобщенным понятием мужчины с доходом выше среднего от 35, а вполне конкретных людей с их конкретными ожиданиями и запросами.

На Западе уже давно осознали важность сбора информации о потребителях, там это поставлено на поток, всё систематизировано и автоматизировано. Если четко понимаешь, кто и что покупает, то представляешь, какое сделать стимулирующее предложение,



чтобы он у тебя купил, а потом еще раз купил. Потом догнал и снова купил.

Пример. Когда я разрабатывал маркетинговую стратегию для одного из застройщиков, то выделил минимум 12 типов клиентов, которые могут покупать жилье. А каждый тип еще описан по двум десяткам параметров. После этого многое встало на свои места. Лучше понимаешь, с кем ты реально конкурируешь, а с кем нет, на чем делать акцент при продвижении и где лучшие точки контакта с потребителем.

ТОЧКА КОНТАКТА

Сегодня все считают деньги и хотят понимать, как окупится каждый потраченный на маркетинг рубль. Эффективность, воронка, конверсия, точка контакта — прекрасные понятия. Но ими тоже надо уметь оперировать правильно. Модель измерения конверсии очень важна. Почему интернет-реклама растет взрывными темпами, точнее её сегмент, связанный с контекстом? Потому что есть возможность проследить цикл конверсии. В офлайне это сложнее сделать, но тоже возможно.

Тем не менее многие предприниматели, да и сами маркетологи пребывают

в заблуждении относительно эффективности своих рекламных кампаний, потому что на вопрос: «Откуда о нас узнали?» — клиенты, не задумываясь, называют последнюю точку контакта, что-то типа Google, Яндекс, корпоративный сайт. И в чек-листе оценки каналов ставится галочка напротив графы «Интернет». Значит ли это, что Интернет — самый эффективный канал, и нужно все средства, выделенные на продвижение, тратить на него? Увы, нет, друг мой! В Интернет, как правило,

ЭТО НЕ КРИЗИС, ДРУГ МОЙ, ЭТО НЕСООТВЕТСТВИЕ ТВОЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИЛИ МОДЕЛИ БИЗНЕСА ТЕКУЩИМ РЕАЛИЯМ

клиенты приходят уже «разогретыми». Уже с запросом, который и появляется в адресной строке поисковика. А что его «разогрело», прежде чем он пошел искать? В среднем, прежде чем потребитель начинает что-то гуглить, он, как правило, три-пять раз соприкоснется с рекламным сообщением, текстом статьи, услышит отзыв от знакомых... А это, на минуточку, офлайн.

Знаете, как на самом деле выглядел бы честный ответ потребителя на вопрос: «Откуда вы о нас узнали?»

А вот так. «В тот момент, когда ты меня спрашиваешь, где я о тебе узнал, я помню последнюю точку контакта, а это, конечно, контекстная реклама или твой сайт. А то, что я до этого прочитал статью в печатном издании, дважды увидел ролик по телеку, несколько раз наружную рекламу, услышал рекомендацию от лидера мнений, я об этом уже забыл!»

Правильное понимание точек контакта — один из ключевых вопросов.

TB VS ИНТЕРНЕТ

Некоторые Digital-агентства заывают всех в онлайн, убеждая, что телевизор уже никто не смотрит, пресса умерла. Классические РА добавляют в меню непременно smm, контекстную рекламу, работу над контентом. Кажется, что все помешались на Интернете и видят в нем единственный эффективный канал.

Однако, прежде чем о чём-то судить, давайте обратимся к цифрам. И хотя сейчас не модно признаваться, что много смотришь телевизор, тем не менее, согласно исследованиям, среднестатистический россиянин проводит в зоне вещания телевизора 246 минут в день. В день, Карл! Если взять

NB

«Роль интернет-коммуникаций сейчас вообще сильно преувеличена и является предметом манипуляций. Однако, если посмотреть на статистику распределения бюджетов по ключевым медиа без учета контекстной рекламы, то на долю остального Интернета придется всего 8% бюджетов. Это меньше, чем пресса, которой уже десятилетие прочат скорую погибель»



отдельные группы людей – пенсионеры, домохозяйки, люди старше 45, то время просмотра телевизора увеличивается до шести-семи часов в день. Как медиаканал телевизор еще долгое время будет актуален.

Роль интернет-коммуникаций сейчас вообще сильно преувеличена и является предметом манипуляций. Однако, если посмотреть на статистику распределения бюджетов по ключевым медиа без учета контекстной рекламы, то на долю остального Интернета придется всего 8% бюджетов. Это меньше, чем пресса, которой уже десятилетие прочат скорую погибель.

Что на самом деле может «убить» эффект от ТВ-рекламы, как и, пожалуй, от любой другой, так это низкое качество самого рекламного продукта и маркетинга сообщения. Ролик может быть сколь угодно визуально крут, но если маркетинг сообщения не побуждает купить, – всё впустую.

КОНТЕНТ ЕГО ВЕЛИЧЕСТВО

Умрет ли тот или иной медиаканал, зависит не от того, какой это канал – радио, пресса, ТВ, наружка, или что-то еще. Всё зависит от контента. Жизнь становится всё более многозадачной.

Потребители не сидят у телевизора. Подсчитано, что одновременно смотрят ТВ, проверяют электронную почту или соцсети 51% зрителей. Как включить внимание аудитории?

Сделайте из прогноза погоды шоу – и его будут смотреть по несколько часов подряд. Напишите интересную статью, и ее будут читать и перечитывать в журнале. Регулярно зовите крутых собеседников и не менее крутых ведущих на радио в утренний эфир, и вас будет слушать весь город, еду-

УМРЕТ ЛИ ТОТ ИЛИ ИНОЙ МЕДИАКАНАЛ, ЗАВИСИТ НЕ ОТ ТОГО, КАКОЙ ЭТО КАНАЛ – РАДИО, ПРЕССА, ТВ, НАРУЖКА, ИЛИ ЧТО-ТО ЕЩЕ. ВСЁ ЗАВИСИТ ОТ КОНТЕНТА

щий на работу. Почему иные ролики набирают миллионы просмотров на Youtube? Контент! Идея! Вспомните знаменитый шпагат Ван Дамма между двух «Вольво». Это тоже пример актуального контента, который тиражировался во всех медиа.

УМЕР ЛИ МАРКЕТИНГ?

Для меня это даже не вопрос: хватит слушать горе-маркетологов, которым надо

быстро выделиться! Как? Конечно, ругая стариков-классиков. Говори, что Котлер устарел, Траут уже не тот и прочие штампы. Тебя, конечно, могут услышать. Критика и скандалы всегда в цене. Услышит молодежь, для которой отрицание пока норма, но вряд ли оценит опытный специалист.

Маркетинг – это такая же наука со своими фундаментальными законами. А фундамент, на то он и есть, чтобы быть незыблемым. Стройте свои концепции на фундаменте с учетом современных трендов. Та же концепция 4P/6P и многое из того, что написано еще в прошлом веке, работает и будет работать.

Продукт, цена, локация, продвижение, бизнес-процессы, покупатель – всё это база, без которой не работает ни одна концепция. Есть немало примеров, когда дилетантский маркетинг нивелировался шикарной локацией. Повезло, что в хорошем месте встали, и поток обеспечен даже при отсутствии продвижения. И наоборот: выбрана плохая локация, сделаны миллионные вливания, а ничего не работает. Не ваш маркетинг в этом виноват, а несоблюдение его законов, которые не освобождают бизнес от ответственности и больно наказывают рублем. NB



**РЕГИОНАЛЬНЫЙ
МЕНЕДЖЕР**
ПО РАБОТЕ С
ПЕРСОНАЛОМ ПО
РЕГИОНУ УРАЛ
КОМПАНИИ СОСА-
COLA HBC РОССИЯ

ЛЮДМИЛА КАДОЧНИКОВА

ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ В КОМПАНИИ СОСА-COLA HBC РОССИЯ В СУРГУТЕ И НИЖНЕВАРТОВСКЕ НАПРАВЛЕННЫ НА ВСЕХ СОТРУДНИКОВ: ОТ СЕКРЕТАРЯ ДО РУКОВОДИТЕЛЯ. БЛАГОДАРЯ ЭТОМУ КАЖДЫЙ СОТРУДНИК ИМЕЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ КАРЬЕРНОГО РОСТА. КОМПАНИЯ ЦЕНИТ РУКОВОДИТЕЛЕЙ, ЗНАЮЩИХ РАБОТУ КОМПАНИИ ИЗНУТРИ, С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАЗНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ И РЕГИОНОВ. МЫ ВСТРЕТИЛИСЬ С ЛЮДМИЛОЙ КАДОЧНИКОВОЙ, РЕГИОНАЛЬНЫМ МЕНЕДЖЕРОМ ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ ПО РЕГИОНУ УРАЛ КОМПАНИИ СОСА-COLA HBC РОССИЯ, ЧТОБЫ ПОДРОБНЕЕ ПОГОВОРИТЬ О ВОЗМОЖНОСТЯХ КАРЬЕРНОГО РОСТА ВНУТРИ ОДНОЙ ИЗ КРУПНЕЙШИХ FMCG-КОМПАНИЙ В РОССИИ.

ВЫРАСТИ ДО ДИРЕКТОРА – МИССИЯ ВЫПОЛНИМА!

ЦИТАТЫ

♦♦ **АБСОЛЮТНО КАЖДЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ
ЗАИНТЕРЕСОВАН В НАЛИЧИИ
ПРЕЕМНИКА НА СВОЮ ПОЗИЦИЮ,
СТРЕМИТСЯ РАЗВИВАТЬСЯ САМ,
РАЗВИВАТЬ СВОИХ СОТРУДНИКОВ
И ИХ ПОДЧИНЕННЫХ.**

НВ: Людмила, расскажите, как вы выявляете тех, кого стоит рекомендовать к повышению?

– Мы ориентированы на воспитание лидеров внутри компании. Каждый сотрудник раз в году участвует в форуме по развитию персонала. Задача руководителя – подвести итоги работы по каждому специалисту, оценить развитие его компетенций и составить план развития на следующий год. Если сотрудник показывает полную результативность на своем месте, в его план развития включается приобретение навыков и знаний, необходимых на позиции следующего уровня управления. Самые перспективные в плане развития сотрудники в следующем после форума году могут быть номинированы на прохождение программы ускоренного развития.

НВ: Что такое – программа ускоренного развития?

– Это комплексная программа подготовки будущих

руководителей, в нее входят: тренинги, коучинговые сессии и стажировки. Но основной инструмент развития в рамках программы – это кросс-функциональные проекты, работа над которыми идет весь период обучения, а защита – в завершении программы. Уникальность программы в том, что лучшие топ-менеджеры компании делятся с участниками программы практическими знаниями, обязательно принимают участие в защитах проектов. За короткий срок – всего за 6 месяцев – сотрудники приобретают необходимые знания и навыки для перехода на новый уровень управления.

НВ: Какие инструменты используются в индивидуальных планах развития?

– Развитие сотрудников строится по принципу 70/20/10. Основную часть – около 70% – составляет развитие на рабочем месте, когда сотрудник реализует проекты, выходящий за рамки его привычного

ДОСЬЕ

**Coca-Cola Hellenic
Bottling Company**
(Coca-Cola HBC)

– ведущая компания по производству и дистрибуции напитков The Coca-Cola Company в Европе и часть Системы Coca-Cola. Coca-Cola HBC работает в 28 странах и обслуживает население численностью 590 миллионов человек. Coca-Cola HBC в России является одним из крупнейших инвесторов среди производителей товаров народного потребления. Компании принадлежат 12 современных заводов по производству безалкогольных напитков и соков в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Орле, Самаре, Екатеринбурге, Ростовской области, Новосибирске, Красноярске и Владивостоке. Coca-Cola HBC Россия обеспечивает рабочими местами порядка 10 000 человек. От 80 до 90% сырья и материалов для производства напитков компания закупает у локальных поставщиков. Coca-Cola HBC Россия ведет бизнес в соответствии с принципами устойчивого развития и социальной ответственности. Компания производит и предлагает в России широкий ассортимент высококачественных прохладительных напитков под всемирно известными товарными знаками: Coca-Cola, Coca-Cola Zero, Sprite, Fanta, питьевая вода BonAqua, холодный чай Nestea, спортивный напиток Powerade, энергетический напиток burn, тоник Schweppes, напиток «Фруктайм», соковая продукция под брендами «Добрый», Rich, «Моя Семья» и Pulpy. В 2015 году компания начала продажи энергетического напитка Black Monster. Кроме того, Coca-Cola HBC Россия является дистрибьютором премиальных алкогольных напитков компании Brown-Forman Corporation. В России компания зарегистрирована в Нижнем Новгороде, юридическое наименование – ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия».

функционала, и, таким образом, учиться, развивает необходимые навыки. Доля тренингов и семинаров в планах индивидуального развития составляет не более 10%. Двадцать процентов составляют стажировки, и наставничество – когда более опытные сотрудники передают свои навыки менее опытным, и коучинг.

Большую роль в успешности любой команды играет эффективное взаимодействие между ее членами. Именно такому взаимодействию учатся наши высокопотенциальные сотрудники в рамках работы над кросс-функциональными проектами. Молодые специалисты учатся командной работе, умению слышать друг друга, а результаты их совместной работы имеют большую ценность для бизнеса.

Хорошие результаты дают коучинговые сессии. Очень многие руководители компании являются сертифицированными коучерами, внедрение коучинговой культуры позволяет эффективно управлять бизнесом и помогает мотивировать людей. Наш региональный генеральный менеджер – сертифицированный коучер, и помимо проведения обычных совещаний, к нему можно записаться на коучинговую сессию, и он на профессиональной основе поможет найти необходимое для тебя решение. Внедрение коучинговой культуры началось в компании достаточно давно, сейчас в нашем регионе коучингу обучены более 70% руководителей.

NB: Возникает такое ощущение, что в компании учатся все...

– Желание постоянно совершенствовать свои навыки является одной из основных мотиваций наших сотрудников. Еще на этапе трудоустройства в Coca-Cola HBC Россия у кандидатов оценивается

способность к обучению и желание добиваться высоких результатов. В итоге большинство сотрудников хотят развиваться, и компания, естественно, это поощряет. Конкурс на программы ускоренного развития очень высокий. Сейчас как раз идет цикл набора на очередную годовую программу и конкурс составил 3 человека на место.

Программы обучения охватывают все уровни сотрудников – от специалистов до топ-менеджеров компании. И абсолютно каждый руководитель заинтересован в наличии преемника на свою позицию, стремится развиваться сам, развивать своих сотрудников и их подчиненных. Результативность любого менеджера в том числе оценивается по тому, насколько эффективен он в развитии персонала, сколько потенциальных сотрудников он развил и удержал в компании.

NB: Все ли сотрудники работают в компании длительное время?

– Мы давно работаем над уровнем текучести персонала и, конечно, заинтересованы в том, чтобы она снижалась. В УРФО наш уровень – один из самых низких на рынке труда. Это связано с тем, что идет очень тщательный отбор сотрудников при приеме на работу. Наши сотрудники разделяют ценности компании, любят то, что делают, имеют возможности для роста, поэтому им комфортно работать. Это норма для компании, когда сотрудник прошел путь от торгового представителя до регионального генерального менеджера. Ежегодно мы поздравляем наших «юбиляров» – тех, кто проработал в компании 5, 10, 15, 20 лет. С каждым годом таких сотрудников становится больше.

Текучесть персонала – это наш ежемесячный показатель, который мы замеряем в разрезе страны, региона, каждой

функции. И если выявляется отклонение от нормы, мы сразу анализируем причины и принимаем меры. Даже в отделе продаж, который, как правило, наиболее мобилен в части персонала, у нас одна из самых низких «текучек». Цель – удерживать этот показатель и улучшать его.

NB: Какими достижениями отдел персонала может похвастаться?

– В этом году в УРФО мы снизили текучесть персонала на 10% по отношению к прошлому году. Наш уровень преемственности по региону достигает единицы, это означает, что у каждого руководителя есть преемник. По количеству сотрудников, получивших назначения, наш регион один из самых лучших в России.

NB: Отличается ли работа по обучению на северных территориях?

– Нижневартовск и Сургут – удаленные территории, где есть ярко выраженная отраслевая специфика – присутствие нефтегазовой индустрии. Мы никогда не будем соревноваться с нефтепромышленными организациями, потому что наша компания имеет ценность несколько другого характера. Мы стараемся привлечь тех людей, которые изначально лояльны к компании, к бренду, ценят возможности развития.

На северных территориях мы активно продвигаем программы, нацеленные на обучение и карьерный рост. Здесь ровно такие же критерии отбора претендентов. Дополнительно мы оплачиваем командировочные расходы, так как обучение, как правило, проходит в Екатеринбурге. По итогам этих программ каждый десятый сотрудник на Севере в течение года получил повышение.

Высокопотенциальные сотрудники с Севера могут быть перемещены в любой другой



регион, где есть вышестоящая позиция. Но если выбор сотрудника остаться дома – это подарок для компании, потому что талантливые менеджеры очень востребованы на Севере.

В 2015 году в Нижневартовске и Сургуте прошли обучение 16 человек из 150 сотрудников, они стали кадровым резервом на вышестоящие позиции. Это – хороший результат, так как составляет более 10% от текущей численности. Продвижение по карьерной лестнице получили 15 человек.

НВ: Какие программы особенно нравятся сотрудникам?

– Конечно, им больше всего нравятся мотивационные программы. В период проведения Олимпиады в Сочи от нашего

региона компания отправила в качестве зрителей более 30 сотрудников. Мы голосовали всем регионом – выбирали лучших. Такие программы стимулируют людей занимать активную позицию, вносить предложения по улучшению бизнеса, повышать свои результаты. Это одно из конкурентных преимуществ нашей компании.

НВ: Какие еще конкурентные преимущества компании в своей сфере Вы выделяете?

– Компания имеет возможность применять лучшие международные практики на российском рынке, сотрудники учатся и растут вместе с компанией. Мы на постоянной основе участвуем в различных

конкурсах и международных аудитах, неоднократно получали престижную премию «Лучший работодатель». Компания Coca-Cola HBC Россия в УРФО достигла хороших результатов в повышении лояльности сотрудников. Уровень вовлеченности сотрудников по итогам опроса в 2015 году в России составил 93%. Это означает, что почти все сотрудники не только выполняют свои служебные обязанности, но и делают это с удовольствием, прилагают все усилия, чтобы улучшить свои показатели эффективности и профессиональные компетенции. Поэтому мы гордимся своей компанией и нашими сотрудниками, которые всегда достигают максимальных результатов. **НВ**

ЦИТАТЫ



ЭТО НОРМА ДЛЯ КОМПАНИИ, КОГДА СОТРУДНИК ПРОШЕЛ ПУТЬ ОТ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ДО РЕГИОНАЛЬНОГО ГЕНЕРАЛЬНОГО МЕНЕДЖЕРА.

САМЫЙ ВАЖНЫЙ ПРАЗДНИК

Автор Александр Смирнов Фото Арсений Балашов

Профессиональных праздников в России немало, однако для сургутян, пожалуй, самым важным является День работников нефтяной и газовой промышленности. Можно не работать в градообразующих предприятиях, а быть, скажем, врачом, учителем, сантехником, водителем, но все мы, проживающие в Сургуте и Сургутском районе, так или иначе причастны к одному общему делу – добыче нефти и газа. Именно так, именно вместе, как бы пафосно это ни звучало, мы крепим энергетическую, экономическую мощь нашей страны.



3 сентября Сургут ликовал, шумел, бурлил. Мы отмечали наш общий профессиональный праздник. У здания «Газпрома» на проспекте Ленина яблоку негде было упасть. Громкая музыка рвалась из динамиков, креативно оформленное пространство манило к себе. Казалось, весь город собрался здесь.

Первое, что сразу обращало на себя внимание – рев моторов. По

кругу носились юные картингисты на ярко-красных болидах, ловко объезжая препятствия. Строгие судьи внимательно фиксировали их достижения.

Не оставил никого равнодушным мотокросс. Гонки по пересеченной местности настоящих профессионалов своего дела – это всегда зрелищно и волнительно. Из-под рифленых колес вылетал снопами песок. Мотоциклисты

творили что-то невероятное под бурные овации болельщиков.

Мощные гитарные рифы тяжелого рока сопровождали выступление известных сургутских стронгменов, которые перемещали тяжести, поднимали грузы невероятной массы, играли мускулами и вдохновляли зрителей на то, чтобы, как водится, со следующего понедельника пойти в тренажерный зал.



ЦИТАТЫ



ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО ПРАВУ НАЗЫВАЮТ ДОСТОЯНИЕМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ЕЁ НАДЕЖНОЙ ОПОРОЙ И ЗАЛОГОМ БЛАГОСОСТОЯНИЯ. ОТ НЕГО ЗАВИСИТ БЕСПЕРЕБОЙНАЯ РАБОТА ВСЕХ ОБЛАСТЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ, ИХ ДИНАМИЧНОЕ РАЗВИТИЕ, СОЦИАЛЬНАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ, ПРОЦВЕТАНИЕ ГОСУДАРСТВА В ЦЕЛОМ И БЛАГОПОЛУЧИЕ КАЖДОГО ГРАЖДАНИНА НАШЕЙ СТРАНЫ.

Не перевелись еще богатыри на Руси!

А тем, кто предпочитал скорости и игре мышц интеллектуальный спорт, была предоставлена возможность участвовать в шахматном турнире. Возможно, зрелище было не таким ярким и шумным, как силовые упражнения или мотокросс, но, поверьте, страсти здесь разгорались нешуточные и соперничество было весьма серьезным.

Молодежь более тяготела к стритболу, волейболу и гиревому спорту. Соревнования проходили на специально обустроенных площадках прямо под открытым небом. И тут уж болельщики дали волю своим чувствам, что только подогревало спортивный азарт!

Организаторы предусмотрели необычные конкурсы и для детей, и для взрослых. Каждый мог

поучаствовать в них и получить заслуженный приз. Аниматоры поддерживали гостей праздника шутками и кричалками, стараясь, чтобы никто не остался в стороне от общего веселья.

После 18.00 со сцены прозвучали поздравления высоких гостей нефтяникам и газовикам нашего округа. Так, полномочный представитель Президента России Игорь Холманских отметил,

ЦИТАТЫ



ДЕЛО, КОТОРОМУ ПОСВЯЩАЮТ СВОЮ ЖИЗНЬ ЮГОРЧАНЕ, НАХОДИТ ПОДДЕРЖКУ У РУКОВОДСТВА НАШЕЙ СТРАНЫ. ЭТО КРАЙНЕ ДЛЯ НАС ВАЖНО. МЫ ЗНАЛИ, ЧТО НАШИ ГАЗОВИКИ И НЕФТЯНИКИ ЛУЧШИЕ. 1 СЕНТЯБРЯ МИНФИН СОЕДИНЁННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ ОПУБЛИКОВАЛ НОВЫЙ САНКЦИОННЫЙ СПИСОК И ВКЛЮЧИЛ В НЕГО НАШИХ ГОСТЕПРИИМНЫХ ХОЗЯЕВ – «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ СУРГУТ» И «ГАЗПРОМ ПЕРЕРЕБОТКА». ЖИЗНЬ ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО В ЭТОМ САНКЦИОННОМ СПИСКЕ САМЫЕ ЛУЧШИЕ, САМЫЕ ОТВЕТСТВЕННЫЕ, САМЫЕ ГОРЯЧИЕ ПАТРИОТЫ НАШЕЙ СТРАНЫ.



что Топливо-энергетический комплекс по праву называют достоянием Российской Федерации, её надёжной опорой и залогом благосостояния. От него зависит бесперебойная работа всех областей промышленности и секторов экономики, их динамичное развитие, социальная стабильность, процветание государства в целом и благополучие каждого гражданина нашей страны.

Губернатор округа Наталья Комарова также дала высокую оценку работникам градообразующих предприятий Сургута: «Дело, которому посвящают свою жизнь югорчане, находит поддержку у руководства нашей страны. Это крайне для нас важно. Мы знали, что наши газовики и нефтяники лучшие. 1 сентября Минфин Соединённых Штатов Америки опубликовал новый

санкционный список и включил в него наших гостеприимных хозяев – «Газпром трансгаз Сургут» и «Газпром переработка». Жизнь показывает, что в этом санкционном списке самые лучшие, самые ответственные, самые горячие патриоты нашей страны. Такое мировое признание дорогого стоит. Дорогие самые лучшие газовики! Дорогие самые лучшие нефтяники! С праздником вас!»



Под общие возгласы ликования и восторга в небо были запущены сотни разноцветных шаров. Внимание зрителей привлек плакат, прикрепленный к шарам: «Наш день – 2016». В самом деле, это был наш общий день, наш общий праздник. Именно на таких мероприятиях отчетливо понимаешь, насколько сплоченными являются сургутяне, как много в нас здоровых сил, инициативы

и энергии. А это значит, что «нефтяное сердце страны» будет по-прежнему бесперебойно работать, согревая своим теплом нашу необъятную родину.

С нами поделили эту радость как местные артисты, так и приглашенные звезды. На главной сцене выступали творческие коллективы нашего города, даря радость и эмоциональный подъем благодарным зрителям. Особым подарком для

сургутян и гостей города стали выступления известных столичных артистов – группы «Ногу свело» и певицы Валерии. Праздничный салют в 22.00 стал ярким завершающим аккордом мероприятия. **NP**

Он мог стать «нефтяным королем», а вместо этого отдал все силы, всю энергию на благо Родины. Нынешним бюджетом и золотовалютным запасом Россия во многом обязана ему. Почти полвека назад Фарман Салманов открыл большую сибирскую нефть. Открыл, вопреки мнению многих ученых, записавших Западную Сибирь в число неперспективных регионов.



ЛЕГЕНДА О СИБИРСКОМ РАЗВЕДЧИКЕ

ФАРМАН САЛМАНОВ



В Сургутском краеведческом музее 13 сентября состоялась встреча «Геолог земли Тюменской», посвящённая 85-летию со дня рождения Фармана Курбановича Салманова. На мероприятие была приглашена широкая городская общественность, представители Администрации и Думы Сургута, общеобразовательных учреждений и организаций, геологи-первопроходцы, пресса. В рамках проведения встречи участники проекта познакомились с биографией и фотографиями из личного архива первооткрывателя Сибирской нефти, смогли увидеть отрывки из кинофильма «Стратегия риска», посвященного открытию нефтяных месторождений Тюменской области в начале 1960-х годов прошлого века.

Сегодня для жителей Сургута имя Фармана Салманова ассоциируется с нефтяником-новатором, первооткрывателем, прошедшем путь от руководителя геолого-разведочной экспедиции до главного геолога треста.

Фарман Салманов – советский и российский геолог, разведчик земных недр, нефтяник, доктор геолого-минералогических наук, член-корреспондент РАН, Герой Социалистического Труда, заслуженный геолог Российской Федерации.

Родился 28 июля 1931 года в селе Морул Шамкирского района Азербайджана. В 1954 году окончил геологоразведочный факультет Азербайджанского индустриального института по специальности «Горный инженер-геолог».

По окончании института был направлен искать нефть на Кузбассе. Работал начальником нефтегазо-разведочных экспедиций в Кемеровской и Новосибирской областях. Считая бесперспективным поиск нефти в Кузбассе, Салманов в августе 1957 года самовольно и тайком увёл свою геологическую партию в Сургут, уверенный в том, что там есть нефть. Его бригада пробурила первую скважину — но вместо нефти пошла минеральная вода. Попытки найти черное золото заканчивались неудачами в течение следующих четырех лет. В правительстве тогда решили, что нефти в Сургутском районе нет, и финансирование экспедиции прекратили. Фарман Салманов должен был вернуться в Москву, но геолог на свой страх и риск остался. И вскоре его упрямство было вознаграждено. Позднее Фарман Салманов вспоминал: *«Шуму было много, мы же связь отключили. С должности меня хотели снять. Но в конце концов разрешили остаться. Сначала ютились на вокзале вместе с женами и детьми. А 21 марта 1961 года, на азербайджанский праздник — Новруз-байрам, первая скважина в районе селения Мегион дала фонтан нефти. Я прыгал и кричал: Мы победили!»*

После открытия первого месторождения пошло успешное освоение все новых и новых скважин, Салманов оправдал свои надежды и затраты государства. И кто знает, сколько бы ещё рыли сибирские болота и равнины, если бы не увлеченность и энтузиазм геолога.



Началось активное строительство на территории Сургутского района. Здесь выросли несколько двухквартирных домиков, кузница, механические мастерские. С открытием навигации экспедиция пополнилась тракторами, тягачами, буровым станком. В Сургуте построили клуб на 400 мест — фактически прорабом стройки был Салманов. Он проводил планерки, давал разнарядки, вдохновлял своим энтузиазмом других. А как заботился он о том, чтобы на буровых всегда было горячее питание! Салманов беспощадно относился к пьяницам, разгильдяям, нарушителям трудовой дисциплины.

Постепенно комплектовался и профессиональный коллектив — через год в нем насчитывалось уже 400 человек. А к Салманову все ехали и ехали люди, прослышав об этом увлеченном геологе, чутком и требовательном руководителе.

Проработав в Западной Сибири более 30 лет, он стал первооткрывателем и участником открытий более 130 месторождений «чёрного золота» и «голубого топлива», среди которых крупнейшие: Мамонтовское, Мегионское, Правдинское, Усть-Балыкское, Сургутское, Фёдоровское, Уренгойское, Ямбургское и многие другие, ставшие надёжной базой нефтегазового комплекса России.

Серьёзно относясь к социальным вопросам, он оставлял людям не разбитые самосвалами дороги, не нефтяные лужи и мертвую землю — он оставлял города. Ему также принадлежит первенство в разработке глубинных месторождений с аномально высокими температурами и давлением за полярным кругом, которые



сам Салманов считал «нашим хлебом XXI века». Будучи автором фундаментальных научных трудов, посвящённых проблемам формирования и распределения крупных месторождений нефти и газа, им опубликовано более 160 научных статей и 10 монографий.

В 1987 году Фарман Курбанович переехал в Москву, до последних дней занимался поиском и разведкой нефти и газа в Калмыкии. Умер Фарман Салманов 31 марта 2007 года. Похоронен в Москве на Ваганьковском кладбище.

Фактически Салманов прожил в Сургуте всего четыре года, а с момента, когда он покинул поселок, прошло более полувека, однако жители помнят о его значительном вкладе в развитие города. Сотрудники Сургутского краеведческого музея решили превратить неприглядную улицу на Черном Мысу в музейный квартал. На данный момент мемориальный комплекс геологов-первопроходцев «Дом Ф. К. Салманова» — это уникальное историческое место, где сохранился образ «территории шестидесятых». Бревенчатый дом, бани и надворные постройки удалось восстановить реставраторам по воспоминаниям современников. В музейный комплекс вошел макет разведочной скважины глубиной 3,7 тыс. м, открытой Салмановым. В доме регулярно организуются выставки, посвящённые жизни и трудовой биографии Фармана Салманова, событиям и истории становления нефтегазодобывающей промышленности города. В юбилейном 2016 году в мемориальном комплексе запланирована масса мероприятий, приуроченных к 85-летию первооткрывателя сибирской нефти. NB



Организатор:

• ОАО «Окружной выставочный центр «Югорские контракты»

при поддержке:

• Правительства ХМАО-Югры

• Администрации г. Сургута

• ОАО «Сургутнефтегаз»



XXI МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

СУРГУТ. НЕФТЬ И ГАЗ

28-30 сентября 2016г.

28 сентября 2016г. в рамках деловой программы выставки
состоится VI-я практическая конференция:

*«Промышленная безопасность: утилизация попутного
нефтяного газа, нефтяного и бурового шлама,
ликвидация нефтяных загрязнений»*

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



АТМОСФЕРА В СТИЛЕ

PINE CREEK GOLF RESORT

**PINE CREEK ДАЕТ
ВОЗМОЖНОСТЬ
ИГРАТЬ В КРУГУ
ЕДИНОМЫШ-
ЛЕННИКОВ,
ЗАВОДИТЬ НОВЫЕ
ИНТЕРЕСНЫЕ
ЗНАКОМСТВА,
ПРОВОДИТЬ
ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ
В НЕФОРМАЛЬНОЙ
ОБСТАНОВКЕ,
ДА И ПРОСТО
НАСЛАЖДАТЬСЯ
ЛЮБИМОЙ ИГРОЙ**

Когда находятся увлеченные люди, энтузиасты своего дела, готовые воплотить в жизнь самые смелые идеи, — ничего невозможного нет. Один из лучших в России гольф-клубов Pine Creek Golf Resort появился именно благодаря таким людям. Несмотря на то, что погода Урала с нашим «малоснежным летом» не располагает к этой игре, основателям Pine Creek удалось создать гольф-курорт с сертифицированным высококлассным полем, которое по праву может считаться одним из лучших в России.

ГОЛЬФ-КУРОРТ

Pine Creek Golf Resort был открыт в 2013 году и за это время успел стать чем-то неизмеримо большим, нежели просто полем для гольфа, сформировав свою философию и уникальный стиль.

Гольф-курорт ревностно хранит верность традициям благородной игры, раз за разом доказывая, что быть членом Клуба Pine Creek Golf Resort — это особая привилегия, знак высокого статуса. Pine Creek дает возможность играть в кругу единомышленников — таких же ценителей гольфа, заводить новые интересные знакомства, проводить деловые встречи в неформальной обстановке, да и просто наслаждаться любимой игрой в теплой и дружеской атмосфере. Правила дресс-кода Pine Creek Golf Resort были в свое время установлены старейшим гольф-клубом St. Andrews и действуют во всем мире. Стильные удобные рубашки-поло, слаксы и бейсболки, в которых игроки выходят на поле, придают игре особый шарм и позволяют явственно ощутить: гольф — не только игра, но и стиль жизни.

МИРОВАЯ ИЗВЕСТНОСТЬ

Высокий уровень гольф-курорта Pine Creek в полной мере оценили не только в России, но и за рубежом.

Среди гостей клуба все больше иностранцев: гольфисты из Чехии, Сербии, Германии, Японии и даже Арабских Эмиратов. Все они, приезжая на Урал, могут заниматься своим любимым спортом на чемпионском 18-ти луночном поле мирового уровня. Общая площадь территории гольф-курорта – 147 гектаров, 75 из них – это игровое поле, где среди ухоженных газонов размещены 59 песчаных бункеров и 15 водных преград. В 2015 году поле для гольфа Pine Creek было внесено в реестр объектов спорта Министерства спорта РФ. Поэтому гольф-курорт сегодня может принимать международные соревнования.

Так, 26 июня в Pine Creek прошел международный турнир Kramski Cup Ural, в котором приняли участие именитые гольфисты из Германии и сам Вистав Крамски – изобретатель уникальной конструкции клюшек для гольфа.

А 10 июля состоится INNOPROM GOLF CHALLENGE, во время которого на поле выйдут главы ведущих российских и зарубежных промышленных компаний, представители органов государственной власти и ключевые спикеры деловой программы выставки «Иннопром». Свой вклад в известность Pine Creek Golf Resort вносят и сами игроки. Команда клуба во главе с капитаном Григорием Сомовым постоянно выезжает на турниры в разные города и страны.

ИГРА ВЫСШЕГО СВЕТА

В 2016 году гольф включен в летние Олимпийские игры. По мнению экспертов, это должно поспособствовать популяризации гольфа в нашей стране. Гольф-курорт Pine Creek Golf Resort уже в течение трех лет развивает культуру гольфа на Урале, отыскав точный баланс между популяризацией этой игры и сохранением ее престижа. Клуб в равной степени подходит для всех игроков, решивших окунуться в мир гольфа, будь то мастер, пришедший на тренировку, гольфист, готовящийся получить начальный гандикап, или новичок, который только-только знакомится с азами гольфа. Академия

ГОЛЬФ

Гольф во все времена считался элитным видом спорта, в котором правила игры тесно переплелись с вековыми традициями, а азарт спортивных состязаний ничуть не мешает погружению в атмосферу аристократизма и приятному общению в узком кругу ценителей этой благородной игры. Pine Creek Golf Resort – гольф-курорт, расположенный неподалеку от Екатеринбурга – это единственное на Урале место, где можно в полной мере насладиться «жизнью в стиле гольф».

гольф-курорта предлагает несколько обучающих программ. Двухнедельный курс Golf Start Up Level 1 позволит новичкам освоить азы игры и понять, готовы ли они продолжить знакомство с миром гольфа, а курс по программе Level 2 предназначен для тех, кто уже знает и любит гольф, но хочет повысить уровень игры и получить гандикап. Гольфисты могут заниматься индивидуально или посещать групповые занятия, шаг за шагом познавая все премудрости игры: от освоения базовых элементов до хитростей, помогающих преодолеть сложные погодные условия. Тренерский состав гольф-академии впечатляет. В него входят гольф-директор, двукратная чемпионка России Светлана Афанасьева, гольф-профессионал, многократный призер международных и российских соревнований

ГОЛЬФИСТЫ МОГУТ ЗАНИМАТЬСЯ ИНДИВИДУАЛЬНО ИЛИ ПОСЕЩАТЬ ГРУППОВЫЕ ЗАНЯТИЯ, ШАГ ЗА ШАГОМ ПОЗНАВАЯ ВСЕ ПРЕМУДРОСТИ ИГРЫ: ОТ ОСВОЕНИЯ БАЗОВЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ДО ХИТРОСТЕЙ, ПОМОГАЮЩИХ ПРЕОДОЛЕТЬ СЛОЖНЫЕ ПОГОДНЫЕ УСЛОВИЯ.

Евгений Волков, а также квалифицированные гольф-инструкторы: Елена Новоселова, Валерий Конев и Андрей Ибатов. Профессионалы готовы приложить все усилия для того, чтобы гольф стал интересен и понятен каждому. С июня 2015 года на базе гольф-курорта Pine Creek открыта детская спортивная школа по гольфу, основной задачей которой является подготовка юниорской сборной Свердловской области по гольфу. Бесплатные занятия посещает порядка 30 детей от 8 до 14 лет. Pine Creek живет насыщенной жизнью, за сезон 2016 в клубе планируется 25 турниров, кроме того, гости и члены клуба всегда могут принять участие в интересных мероприятиях. Это и тематические мастер-классы, и летние барбекю-пати, и даже занятия по йоге, а в зимнее время на территории клуба появляются лыжные трассы и каток. Уже второй год в Pine Creek существуют Gentlemen's Club и Ladies Club, где гольфисты могут сочетать игру и подготовку к турнирам с приятным общением и атмосферой единения. Словом, если вам при знакомстве с гольфом удалось «подружиться» с этой игрой, знайте – это будет дружба на всю жизнь. Ведь как говорил всемирно известный создатель гольф-полей Пит Дай: «Страстный игрок в гольф будет играть и на Эвересте, если кто-то поставит флажок на вершину».



УЖЕ ВТОРОЙ ГОД В PINE CREEK СУЩЕСТВУЮТ GENTLEMEN'S CLUB И LADIES CLUB, ГДЕ ГОЛЬФИСТЫ МОГУТ СОЧЕТАТЬ ИГРУ И ПОДГОТОВКУ К ТУРНИРАМ С ПРИЯТНЫМ ОБЩЕНИЕМ И АТМОСФЕРОЙ ЕДИНЕНИЯ. СЛОВОМ, ЕСЛИ ВАМ ПРИ ЗНАКОМСТВЕ С ГОЛЬФОМ УДАЛОСЬ «ПОДРУЖИТЬСЯ» С ЭТОЙ ИГРОЙ, ЗНАЙТЕ – ЭТО БУДЕТ ДРУЖБА НА ВСЮ ЖИЗНЬ.

«Атмосфера в стиле гольф – это, прежде всего, культура, этикет и традиции самого аристократичного вида спорта. В первую очередь, их поддерживают все сотрудники гольф-курорта Pine Creek. Мы проводим обучение наших специалистов и самой игре, и дресс-коду, и этикету. Со временем все, кто работают в Клубе, погружаются в эту интересную игру. Мы развиваем не только игру в гольф, но и культуру гольфа среди игроков. Для этого мы учредили Гандикапный комитет. В него вошли сотрудники Pine Creek и самые активные гольфисты нашего Клуба. Комитет регулирует корректность игры на поле и соблюдение Правил Этикета. В этом году мы ввели добровольный экзамен по Правилам гольфа. Нам очень приятно, что многие игроки его успешно сдали».



СВЕТЛАНА АФАНАСЬЕВА,
гольф-директор
PINE CREEK GOLF RESORT

ТАКЖЕ ГОЛЬФ-КУРОРТ PINE CREEK РЕАЛИЗУЕТ НЕСКОЛЬКО СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ. ТАК, В ПРОШЛОМ ГОДУ МЫ ОТКРЫЛИ БЕСПЛАТНУЮ ДЕТСКО-ЮНОШЕСКУЮ СПОРТИВНУЮ ШКОЛУ ПО ГОЛЬФУ, РАЗВИВАЕМ СТУДЕНЧЕСКИЙ ГОЛЬФ.



ОЛЕГ КУСТИКОВ,
президент гольф-курорта Клуба
PINE CREEK GOLF RESORT

КОММЕНТАРИИ ИГРОКОВ:

РЕНАТ САФАРОВ:

«Я с удовольствием играл в гольф во время всех своих путешествий. В Чехии, в Болгарии, в Испании, где под Малагой или Марбелье насчитывается более сотни полей. У нас на Большом Урале Pine Creek Golf Resort – единственное гольф-поле и я рад, что качество поля сочетается с комфортом клуба, а также высоким уровнем сервиса и инвентаря. Это основной клуб, в котором я тренируюсь и играю. От души желаю успехов и удачи собственникам Pine Creek!»

АЛЕКСЕЙ ГОНЧАРОВ:

«Я играл в гольф в разных странах мира и могу сказать, что Pine Creek соответствует высоким европейским стандартам во всех отношениях. Я член этого клуба, большую часть своих тренировок провожу в Pine Creek. По выходным или, если есть возможность вырваться в рабочий день, я обязательно еду на поле. Гольф – это не только здоровье, философия и строгий порядок вещей, но и общество активных людей, обладающих большим багажом знаний, опыта, деловой активностью. Мне приятно с ними проводить время на поле, а после игры подводить итоги на веранде клубного дома с сигарой и за хорошей беседой».

ГРИГОРИЙ СОМОВ:

«Я играл в гольф в Москве, Чехии, ОАЭ, Словении, Турции, но Pine Creek для меня – это базовый клуб. Поле в отличном состоянии, на нем в меру сложно, но интересно играть. Кроме того, на гольф-курорте работает прекрасный магазин товаров для гольфа. Правда, не хватает гостиничных услуг, ведь порой очень хочется остаться в Pine Creek на выходные».

«Сегодня гольф в России уже стал популярным. За последние 20 лет гольф превратился из увлечения в реальный спорт. Растёт количество гольф-клубов в стране, увеличивается число игроков, повышается уровень их игры. Но также нужно понимать, что гольф – это не только спорт, это стиль жизни, целая культура. И мы на гольф-курорте Pine Creek развиваем не просто гольф как вид спорта, а гольф-культуру. Человек приезжает в клуб не только поиграть, а найти единомышленников, пообщаться. Для него это второй дом. Официальное открытие гольф-курорта Pine Creek Golf Resort состоялось в мае 2013 года. За это время нам удалось очень многое. В 2015 году поле Pine Creek было внесено в реестр объектов спорта Министерства спорта РФ. А это означает, что мы можем принимать соревнования международного уровня. Каждый год растёт количество игроков и постоянных членов клуба. В Pine Creek появилась своя команда, в которую входит 10 гольфистов. Капитан команды Клуба – Григорий Сомов. В Москве ежегодно проходит турнир Лиги Клубных Команд, на который собираются команды клубов со всей России. Команда Клуба Pine Creek уже не первый год представляет Свердловскую область в этих соревнованиях. Сама жизнь клуба очень яркая и насыщенная. Летом, в сезон турниров, на первое место выходит спортивная жизнь. Зимой игроки тренируются на гольф-симуляторе, играют в гольф на снегу и катаются на лыжах. В уикенды мы

традиционно проводим теплые семейные праздники. В Pine Creek мы строим инфраструктуру курорта. На территории гольф-курорта работает клубный дом, в котором есть финская сауна, хамам, детская комната, конференц-зал, ну и, конечно же, ресторан с видом на нашу гордость – прекрасное изумрудное гольф-поле. В 2014 году на территории гольф-курорта мы начали строительство премиального коттеджного поселка. Все дома возводятся в едином современном скандинавском стиле. Аналогов таких проектов нет в Екатеринбурге. Сегодня уже построены две линии коттеджей, в середине лета мы приступим к межеванию участков третьей очереди поселка. Среди наших клиентов много любителей различных видов спорта, поддерживающих активный образ жизни. Поэтому на территории гольф-курорта развивается не только гольф, зимой у нас работают лыжные трассы и каток. В планах построить корты для большого тенниса, обустроить тропу здоровья, протяженностью шесть километров для бега, скандинавской ходьбы и велопрогулок. Также гольф-курорт Pine Creek реализует несколько социальных проектов. Так, в прошлом году мы открыли бесплатную Детско-юношескую спортивную школу по гольфу, развиваем студенческий гольф. Зимой проводим практические и теоретические занятия по гольфу для студентов Уральского федерального университета. Летом молодежи предлагаем воспользоваться абонементом «Студенческий».



Гости из Германии

отдых в стиле A La Russe и состязания по патту:
на гольф-курорте Pine Creek Golf Resort состоялся международный турнир



Гольф-курорт Pine Creek Golf Resort 26 июня стал центром притяжения ценителей самого аристократического вида спорта. В этот день прошел международный турнир по гольфу Kramski Cup Ural. Программа состояла из традиционных соревнований и мини-турнира по заключительному удару в гольфе – патту.

В турнире приняли участие более 50 гольфистов из России и Германии. Из немецкого города Штутгарта в Екатеринбург приехал Вистав Крамски – изобретатель уникальной конструкции клюшек для гольфа – паттера. Он провёл для российских игроков мастер-класс и поделился секретами патта. Международный турнир прошел в ярком и элегантном стиле A La Russe, богатый своим колоритом и отражающий широту и гостеприимство русской души. В этот день Клубный дом гольф-курорта Pine Creek Golf Resort открыл свои двери и подарил праздник с легкими нотками аутентичного русского стиля.



Дата: 31 октября

Место: Город Ханты-Мансийск

Семинар №1 Как продавать в России. Больше всех

Имя:

Максим Батырев

Профессия:

Менеджер.

Бизнес-спикер.



Путь в профессии Специализация

с 2015 года проводит открытые и корпоративные мастер-классы, на которых делится своим практическим опытом с руководителями России и стран ближнего зарубежья.

За 13 лет прошел путь от рядового специалиста до топ-менеджера крупной российской компании. По версии ИД «Коммерсантъ» входит в ТОП-1000 менеджеров страны. С 2015 начал карьеру бизнес-спикера. Получил степень Executive MBA в Институте бизнеса и делового администрирования РАНХиГС. Автор бестселлера «45 татуировок менеджера». Книга признана лучшей в национальной премии «Электронная буква - 2014», а также получила «Книжную премию Рунета - 2014» как самая продаваемая бизнес-книга в России.

Уникальность

Блог Максима в Livejournal входит в ТОП-30 «денежных» блогов страны.

УВЛЕКАЕТСЯ ФУТБОЛОМ.
ПЕРВУЮ ЗАРПЛАТУ
ПОТРАТИЛ НА КНИГИ.

Нельзя заработать сразу миллион,
если ты не научился зарабатывать
рубль.

Ирина Хакамада

Российский политик и публицист, кандидат экономических наук, писательница, радиоведущая, телеведущая.

Читает мастер-классы о том, как в современной России быть успешным, оставаясь свободным человеком. Преподаёт в МГИМО, тренинговой компании «Сити-класс», Международной бизнес-школе Финансовой Академии при Правительстве РФ, читает видеокурсы в СГА и MBS. В 2008 году по материалам мастер-классов выпустила книгу «SUCCESS в большом городе». Ведёт одноименную передачу на телеканале «Парк развлечений». Вела радиопрограмму «Интеллектуальное айкидо» на Русской Службе Новостей, в данный момент ведёт передачу «Высокое напряжение».



КАК ПОБЕДИТЬ СТРАХ ОБЩЕНИЯ В ЭПОХУ ИНТЕРНЕТА

ИРИНА ХАКАМАДА

Век информационных технологий не освобождает нас от необходимости искусно общаться. Классическая формула, выведенная на деловом Западе еще в 1990-е: «100% успеха = 80% коммуникации + 20% профессионализма» по-прежнему актуальна, причем в эпоху нестабильности в еще большей степени. Сбалансированная же коммуникация помогает управлять бизнесом, находить заказы и клиентов даже на дне кризиса, ловить сигналы будущего от умных собеседников, общаться с продвинутыми людьми, влюблять в себя достойных лиц противоположного пола, начинать новую жизнь с новыми партнерами и друзьями. Всего не перечислить.

ОБ ИСКУССТВЕ ЖИВОГО ОБЩЕНИЯ

В Интернете нет живой человеческой энергии, она не передается даже по скайпу... Так, поехали осваивать ресурс общения с людьми во плоти и крови? С живыми.

И что же для этого нужно сделать в первую очередь?

1. Убрать страх. Мой приятель Игорь Золотарев, мастер спорта международного класса

**ПРОЯВЛЯЙТЕ
ИНИЦИАТИВУ
В ОБЩЕНИИ.
НАЧИНАЙТЕ,
А НЕ ЖДИТЕ,
КОГДА ЭТО
СДЕЛАЮТ ЗА
ВАС ДРУГИЕ**

по стрельбе, всегда повторяет: «Смелые — это не те, кто не испытывает страха, а те, кто побеждает его».

2. Проявляйте инициативу в общении. Начинайте, а не ждите, когда это сделают за вас другие.

3. Подмечайте детали, обращайтесь внимание на мелочи и, анализируя их в режиме онлайн, получайте дополнительную информацию о собеседнике.

4. Кстати, когда мы молчим, то сходим за умных. Это привлекает окружающих и тоже не требует от нас специальных усилий. Однако пользуйтесь этим лишь иногда.

5. Улыбайтесь, открыто смотря в лицо собеседнику. Недолго. И с живым интересом в глазах. А то можно улыбаться с холодным взглядом. Так вы будете похожи на профессионального убийцу, что, может быть, хорошо в Голливуде, но не в жизни, при поиске контактов.

6. Научитесь рассказывать анекдоты и шутки. Если люди смеются, то вы победили, прежде всего, самого себя. Самоирония – высший класс!

7. Напишите и выучите топики «Разговор ни о чем»: погода, профессиональные байки, искусство, путешествия, политика, публицистика – сойдет всё. Неоценимы в первые десять минут общения. Вы соберете кучу визиток, и процентов пять из них точно сработает.

8. Составьте список нужных контактов и выходите на связь под любым предлогом. Увидите, работает на ура. Люди хотят общаться, особенно, как это ни странно, в эпоху Интернета. Только следите за тем, чтобы быть для приглашенного интересным собеседником!

Ну, вот, если всё попробовать – получится сбалансировано общительный человек. У меня на это ушло лет десять, но ведь никто не направлял! Можно быстрее.

СПЕЦИФИКА МЕДИАКОММУНИКАЦИИ

Но вдруг так случилось, что общаться надо с журналистами. Информационщики – ребята особые, в общении с ними есть своя специфика. Журналистам нужна провокация, событие. Даже симпатизируя вам, они всегда преследуют свою цель: поднять рейтинг издания, а не ваш. Осторожно! Делайте всё, чтобы расположить их к себе, но никогда не доверяйте им полностью. Я не говорю о желтой прессе, лучше ее не читать, в суды на нее не подавать, просто игнорировать. Но даже с нормальными изданиями нужно держать ухо востро.

Итак, давая интервью, надо:

- включить обаяние, но не расслабляться;
- говорить то, что вы хотите донести до делового и профессионального сообщества, а не то, что нужно журналисту. Он всего лишь канал передачи ваших мыслей;
- уважать журналиста и дать ему то, чего он хочет, – событие. Даже банальную мысль можно сформулировать ярко и нетривиально;

**УЛЫБАЙТЕСЬ,
ОТКРЫТО
СМОТЯ В ЛИЦО
СОБЕСЕДНИКУ.
НЕДОЛГО. И
С ЖИВЫМ
ИНТЕРЕСОМ
В ГЛАЗАХ.
А ТО МОЖНО
УЛЫБАТЬСЯ
С ХОЛОДНЫМ
ВЗГЛЯДОМ.
ТАК ВЫ БУДЕТЕ
ПОХОЖИ
НА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
УБИЙЦУ, ЧТО,
МОЖЕТ БЫТЬ,
ХОРОШО
В ГОЛЛИВУДЕ,
НО НЕ В ЖИЗНИ,
ПРИ ПОИСКЕ
КОНТАКТОВ**

**КОГДА МЫ
МОЛЧИМ, ТО
СХОДИМ ЗА
УМНЫХ. ЭТО
ПРИВЛЕКАЕТ
ОКРУЖАЮЩИХ
И ТОЖЕ НЕ
ТРЕБУЕТ ОТ НАС
СПЕЦИАЛЬНЫХ
УСИЛИЙ.
ОДНАКО
ПОЛЬЗУЙТЕСЬ
ЭТИМ ЛИШЬ
ИНОГДА**

- не растекаться мыслью по древу. В этом случае возрастает риск того, что журналист будет находить в ваших словах ложные смыслы. Говорить четко, вкусно, лаконично;

- не реагировать на провокации: не оправдываться, а тут же небрежно, с улыбкой нападать.

Как-то на региональном телевидении девушка строгим голосом, не улыбаясь, спросила меня: «Работа и хорошая мать – вещи несовместимые, вы согласны?» Сразу было видно, что для нее это вопрос риторический – она была согласна.

Я: Вы замужем?

Журналистка (растерявшись): Да.

Я: Дети есть?

Журналистка: Нет.

Я: А если будут, то уволитесь? Вы – не профессионал? Ваша работа – так... промежуточная станция? Я думаю, нет. А значит, и мамой будете хорошей, и журналисткой.

Журналистка: Давайте перейдем к следующему вопросу.

Если идет запись, журналист, возможно, выкинет этот неприятный для него кусок; а в прямом эфире вы окажетесь победителем, косвенно высказав свою позицию, сделав комплимент оппоненту и вызвав уважение аудитории.

На телевидении важно, кроме всего перечисленного, правильно расположить себя в пространстве. Постановка ног, прямая спина, посадка чуть-чуть вполоборота, чтобы оставлять пространство сзади и не делаться плоским, поворот головы, в меру живые руки, улыбка, выражение глаз. Камера всё высвечивает: злость, растерянность, страх, особенно на крупных планах. Приучайтесь садиться так, чтобы, даже говоря с журналистом, вы ловили камеру. Ведь ваша цель – контакт со зрителями. Вы не просто ведете диалог с журналистом, а общаетесь с миллионами. Ключ к успеху – контролируемая расслабленность, как у актера, играющего самого себя. Итак, телевизор требует:

- естественности и эмоций;
- контроля за словом и телом;
- обаяния и силы.

Звучит чудовищно сложно! Но всё не так страшно. Главное – практика и разбор полетов. В первый раз мало у кого получается, но, если анализировать выступления и делать «работу над ошибками», каждый следующий эфир будет лучше. А если телевизор – не обязательное условие продвижения в профессии, можно и вовсе на всё плюнуть. Провались она пропадом – минута славы! **NE**

РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА

г. Ханты-Мансийск – 250 подписчиков

г. Нижневартовск – 350 подписчиков

г. Сургут – 610 подписчиков

Журнал доступен для всех жителей г. Сургута:

КРУПНЫЕ КОМПАНИИ

- Газпром переработка, производственная компания | ул. Островского, 16
- Тюменьэнерго | ул. Университетская, 4
- Газпром трансгаз Сургут, производственная компания | ул. Университетская, 1
- Сургутнефтегаз, нефтегазодобывающая компания | ул. Кукуевецкого, 1/1
- СеверСтрой, строительная компания | ул. Университетская, 11
- ЮТэйр, авиакомпания | ул. Аэрофлотская, 50

УЧРЕЖДЕНИЯ КУЛЬТУРЫ

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

ТУРИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ

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

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

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

ТОРГОВЫЕ КОМПАНИИ

- Компания Металл Профиль | ул. Монтажная, 2
- Энергосфера, магазин | ул. 30 лет Победы, 53
- ПрофиСтрой, оптово-розничная фирма | ул. Югорская, 18
- Офис Плюс, торговый дом | ул. Мира, 39
- Двери Дуэт, салон | ул. Островского, 27/1
- Арго-Мебель Югра, ТПК | ул. Профсоюз, 76
- МТА, производственно-торговая компания | ул. 30 лет Победы, 21/1
- Винчера, рекламно-полиграфическая компания | ул. 30 лет Победы, 10

СМИ, ТЕЛЕКОМПАНИИ

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

АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ

- Герц, АН | ул. Республики, 86

ФИЛИАЛЫ БАНКОВ

- Бинбанк Сургут, | ул. Дзержинского, 11
- Западно-Сибирский банк Сбербанка России | ул. Дзержинского, 5
- Альфа-Банк | ул. Иосифа Каролинского, 19
- Сургутнефтегазбанк | ул. Кукуевецкого, 19
- Ханты-Мансийский банк Открытие | ул. Маяковского, 12 | пр-т Ленина, 43
- Газпромбанк | ул. Университетская, 1/1
- Промсвязьбанк | ул. Республики, 63
- МДМ-Банк | ул. 50 лет ВЛКСМ, 1
- Банк Уралсиб | пр-т Мира, 31
- СКБ-банк | пр-т Ленина, 23
- КБ Авангард | пр-т Ленина, 26
- Сибирский банк реконструкции и развития | пр-т Ленина, 18
- Росгосстрах Банк | ул. Университетская, 3

АВТОСАЛОНЫ

- Yamaha, салон-магазин, официальный дилер | ул. Быстринская, 23
- Восток Моторс Сургут, автоцентр Mazda | ул. Профсоюз, 49/1
- Альянс Моторс, ООО, автосалон | ул. Профсоюз, 53

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

РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА

г. Ханты-Мансийск – 250 подписчиков

г. Нижневартовск – 350 подписчиков

г. Сургут – 610 подписчиков

Журнал доступен для всех жителей г. Сургута:

- Kia Motors, автотехцентр
| Югорский тракт, 1
- Авто-Моторс, ООО, автосалон
| ул. 30 лет Победы, 47/2
- РиК Моторс, торгово-сервисная компания | пр-т Набережный, 56

СПОРТ- И ФИТНЕС-ЦЕНТРЫ

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

СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ КЛИНИКИ

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

МЕДИЦИНСКИЕ ЦЕНТРЫ

- Акватория, ООО ЦМЭ
| ул. Магистральная 36
- Диа-мед, центр эстетической
медицины | пр-т Ленина, 16

- Альфа-Доктор, медицинский центр
| ул. Иосифа Каролинского, 14/2
- Наджа, лечебно-диагностический
центр | ул. Мелик-Карамова, 76 В
- Профэнергомед, лечебно-диагностический
центр | ул. Энгельса, 11

ГОСТИНИЦЫ И ОТЕЛИ

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

МАГАЗИНЫ ОДЕЖДЫ

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

- Монэ, свадебный салон
| пр-т Ленина, 41

ОБУВНЫЕ МАГАЗИНЫ

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

САЛОНЫ КОЖГАЛАНТЕРЕИ

- Саквож, кожгалантерея
| пр-т Ленина, 41
- Francesco Marconi, салон
сумок и кожгалантереи
| ул. Профсоюз, 11

ЮВЕЛИРНЫЕ САЛОНЫ

- Сибирское золото, ювелирный салон
| ул. Энтузиастов, 3
- Золотой Лев, ювелирный магазин
| пр-т Ленина, 67/1
- Роскошь, ювелирный салон
| ул. Киртбая, 19
- Золото мира, ювелирный салон
| пр-т Ленина, 41
- Эдем Gold, ювелирный салон
| Нефтеюганское шоссе, 1

МАГАЗИНЫ БИЖУТЕРИИ

- Swarovski, магазин элитной бижутерии
| Нефтеюганское шоссе, 1

САЛОНЫ ЧАСОВ

- Золотое время, салон часов
| пр-т Мира, 19
- Часики, салон часов
| пр-т Ленина, 41
- 3-15 часы, салон часов
| Югорский тракт, 38

ПАРФЮМЕРНЫЕ МАГАЗИНЫ

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

БАНИ И АКВАКОМПЛЕКСЫ

- Райцентр, банный комплекс
| ул. Комплектовочная, 22
- Царская купель, банный клуб
| ул. Геологическая, 26

РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ

- ORION, развлекательный центр
| ул. Киртбая, 23

books

КОПИРУЙ
ЭТО!Пол Орфала
и Энн Марш

Жизнь Пола Орфала – возможно, одна из самых невероятных историй успеха в мире бизнеса. Гиперактивный, страдающий дислексией ребенок, Пол с трудом мог читать и писать, в более зрелом возрасте не мог усидеть на деловых совещаниях и переговорах. Тем не менее, рассматривая собственные недостатки как уникальные возможности, он превратил маленький копировальный салон в компанию с ежегодным оборотом более \$1,5 млрд.

С юмором, пронизательностью и добротой Пол Орфала делится собственной философией и весьма необычными принципами ведения бизнеса, на личном примере показывая, что в этой жизни найдется место для каждого «ненормального». На самом вершине.

САМЫЙ
БОГАТЫЙ
ЧЕЛОВЕК
В ВАВИЛОНЕ

Джордж Клейсон С.

Эта книга исследует аспекты персонального успеха каждого человека индивидуально. Успех есть достижение цели собственным трудом, ключ же к успеху – в правильной подготовке к осуществлению задуманного.

Предлагаемые в монографии рецепты спасения от тощего кошеля могут стать основой для понимания финансовых законов, колыбелью которых является Древний Вавилон. Книга предлагает нам проникнуть в тайну денег, чтобы накопить капитал, сохранить его и заставить работать на прибыль.

Многим предпринимателям бизнеса уже пришлось на практике испытать действенность тех инструментов и законов, о которых здесь идет речь.

МОЯ ЖИЗНЬ,
МОИ
ДОСТИЖЕНИЯ

Генри Форд

Классическое произведение выдающегося конструктора, «отца» американской автомобильной промышленности по научной организации труда. В нем содержатся материалы, которые будут полезны каждому, кто стремится создать свой успешный бизнес.

Генри Форд простыми словами объясняет сложнейшие производственные, социальные, экономические и финансовые отношения. Книга изобилует примерами. Это бесценный опыт, модели, которые внедрены и работают. Примером же собственной жизни Форд утверждает важность основной идеи: благополучие производителя зависит, в конечном счете, и от пользы, которую он приносит народу.

СЕКРЕТ
МИЛЛИОНЕРА

Марк Фишер

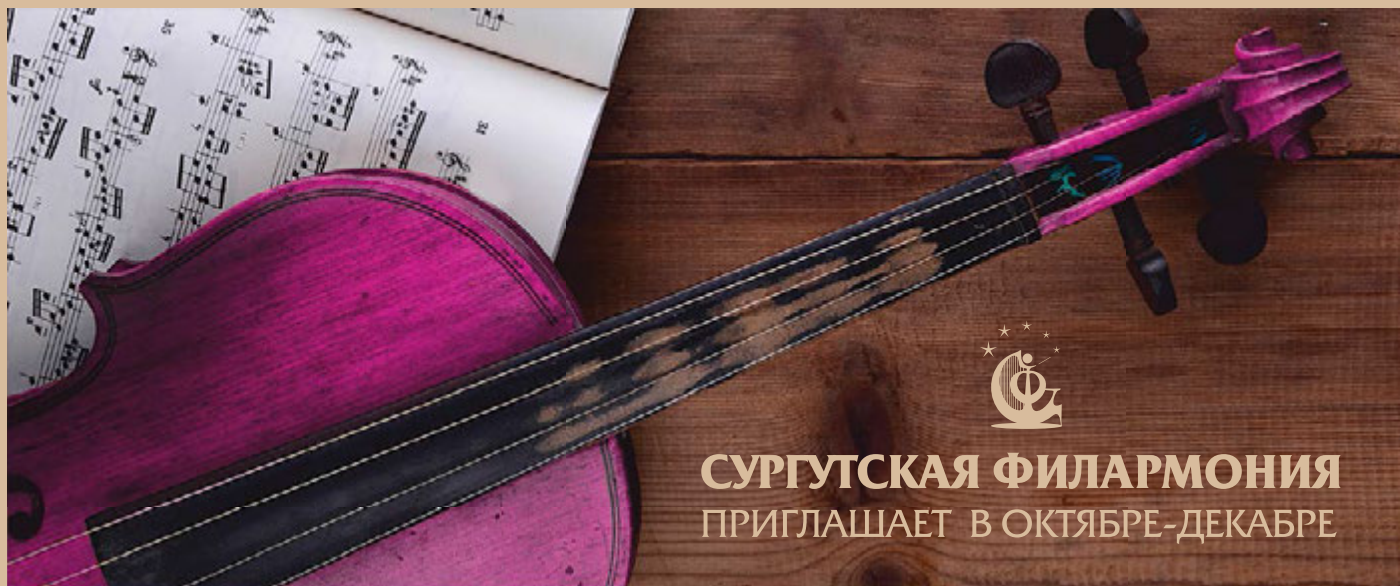
В этой своей первой книге Марк Фишер – финансовый советник и экономист, который входит в группу финансистов банка Федерального резерва, – делится с читателями своей историей достижения благосостояния.

Это история обычного человека. Он тратил всё свое время на работах, которые были ему не интересны, и так проходили годы. В один прекрасный день он решил посоветоваться со своим обеспеченным дядей. Молодой человек узнал, что ежедневный труд на двух-трех местах работы не сделают финансово состоятельным, разве что удовлетворят жизненно необходимые потребности. Если придерживаться стратегии миллионеров, то заниматься нужно совсем другими вещами...

МЫСЛИ ПО-
КРУПНОМУ И НЕ
ТОРМОЗИ!Дональд Трамп
и Билл Занкер

Успех и богатство достаются сильным, а сомнения – удел лузеров, считает Дональд Трамп, блистательно развенчивая в своей книге иллюзии, связанные с миром бизнеса. Его кредо в жизни – страсть, здоровая злость, реальный взгляд на мир и творческий подход к решению любой задачи.

Жизнь – это жесткая схватка, и если хотите выйти из нее победителем, забудьте слово «нет», учитесь работать кулаками, отвечать ударом на удар, никогда не сдаваться и просчитывать каждый шаг. Только так можно достичь больших целей. Цена успеха высока, и если чувствуете, что готовы ее заплатить, эта книга – для вас!



1 октября 14:00	Сказка с оркестром для детей «ВОЛШЕБНИК ИЗУМРУДНОГО ГОРОДА» Национальный академический оркестр народных инструментов России имени Н.П. Осипова	РЭИ (60)
1 октября 19:00	КОНЦЕРТ НАЦИОНАЛЬНОГО АКАДЕМИЧЕСКОГО ОРКЕСТРА НАРОДНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РОССИИ ИМЕНИ Н.П. ОСИПОВА	РЭИ (60)
9 октября 13:00	Премьера музыкально-игровой программы для детей «БОЛЬШОЙ СЕКРЕТ ДЛЯ МАЛЕНЬКОЙ КОМПАНИИ» Ирада Николаева (сопрано)	Рекомендовано детям от 3-х лет (0+)
9 октября 19:00	КОНЦЕРТ ТЮМЕНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО СИМФОНИЧЕСКОГО ОРКЕСТРА	РЭИ (60)
15 октября 18:00	Концертная программа «БОГЕМСКАЯ РАПСОДИЯ» Концертный оркестр духовых инструментов «Сургут Экспресс-бэнд»	(16+)
16 октября 13:00	Музыкальная сказка для детей «ГОЛУБОЙ ЩЕНОК» Камерный оркестр русских народных инструментов «Былина»	Рекомендовано детям от 3-х лет (0+)
16 октября 17:00	Премьера концертной программы «ШЕКСПИР В МУЗЫКЕ» Симфонический оркестр Сургутской филармонии	(12+)
19 октября 19:00	Премьера концертной программы «ФАНТАЗИЯ В ИНСТРУМЕНТАЛЬНОМ СТИЛЕ» Хоровая капелла «Светилен»	(12+)
30 октября 13:00	Премьера концертной программы для детей «ПРО КРАСНУЮ ШАПОЧКУ» Концертный оркестр духовых инструментов «Сургут Экспресс-бэнд»	КИНОФОН (6+)
30 октября 16:00	Лауреат всероссийских и международных конкурсов ЕГОР СВЕЖЕНЦЕВ (гитара) Санкт-Петербург	РЭИ (60)
4 ноября 16:00	Концерт-лекция «#ВЕЧЁРКА VS #ВЕЧЕРИНКА» Лауреат всероссийских и международных конкурсов Кристина Руденченко (сопрано, Санкт-Петербург)	РЭИ (60)
6 ноября 13:00	Премьера музыкально-игровой программы для детей «РЕБЯТАМ О ЗВЕРЯТАХ» Лауреат международных конкурсов Венера Батыршина (колоратурное сопрано)	Рекомендовано детям от 3-х лет (0+)
6 ноября 17:00	Премьера концертной программы «ПРИКЛЮЧЕНИЯ ИНОСТРАНЦЕВ В РОССИИ» Вокальный ансамбль Павла Шаромова (Новосибирск) Камерный оркестр русских народных инструментов «Былина»	(12+)
11 ноября 19:00	Концертная программа «ТАНЦЫ СЕВЕРНОГО ВЕТРА» Егор Тренин (саксофон, Сургут), Александр Камышанов (контрабас, Сургут), Юрий Семенов (видеоарт, Сургут), Василий Подлесный (роуль, синтезатор, Ноябрьск)	РЭИ (60)
14 ноября 19:00	КОНЦЕРТ ГОСУДАРСТВЕННОГО АНСАМБЛЯ СКРИПАЧЕЙ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) «ВИРТУОЗЫ ЯКУТИИ»	РЭИ (60)
18 ноября 19:00	Премьера концертной программы «Я НЕ МОГУ ИНАЧЕ...» Татьяна Баун (меццо-сопрано) и ансамбль русских народных инструментов «Ларец»	(12+)
20 ноября 13:00	Премьера программы для детей «ФИЛЬМ, ФИЛЬМ, ФИЛЬМ» Хоровая капелла «Светилен»	КИНОФОН (6+)
26 ноября 18:00	Премьера концертной программы «КИНОШЛЯГЕРЫ» Концертный оркестр духовых инструментов «Сургут Экспресс-бэнд»	КИНОФОН (16+)
4 декабря 13:00	Программа для детей «ЖЕРЕБЁНОК РАВКИН И К°» Камерный оркестр русских народных инструментов «Былина»	Рекомендовано детям от 3-х лет (0+)
11 декабря 13:00	Программа для детей «ЧТО ТАКОЕ ХОРОШО, ЧТО ТАКОЕ ПЛОХО» Лауреат международных конкурсов Венера Батыршина (колоратурное сопрано)	(6+)
13 декабря 19:00	Премьера концертной программы «ВОЛШЕБНАЯ ФЛЕЙТА» Хоровая капелла «Светилен»	(12+)
16 декабря 19:00	Премьера концертной программы «ИВАН ВАСИЛЬЕВИЧ МЕНЯЕТ ПРОФЕССИЮ» Камерный оркестр русских народных инструментов «Былина»	КИНОФОН (12+)
18 декабря 13:00	Программа для детей «5 МИНУТ ДО НОВОГО ГОДА» Ансамбль русских народных инструментов «Ларец»	Рекомендовано детям от 3-х лет (0+)
23 декабря 19:00	Премьера концертной программы «НОВЫЙ ГОД С СИМФОНИЧЕСКИМ ОРКЕСТРОМ» Симфонический оркестр Сургутской филармонии	(16+)
25 декабря 17:00	Премьера концертной программы «КОНЦЕРТ ДЛЯ СНЕГУРОЧКИ С ОРКЕСТРОМ» Концертный оркестр духовых инструментов «Сургут Экспресс-бэнд»	(16+)

В афише возможны изменения

16-25
декабря

НОВОГОДНИЕ КОНЦЕРТЫ
для детей и взрослых

ОНЛАЙН-БРОНИРОВАНИЕ И ПОКУПКА БИЛЕТОВ www.sfil.ru

Легко. Быстро. В любое время.

СПРАВКИ И БРОНИРОВАНИЕ 52-18-01, 52-18-02



ВЫСКАЗЫВАНИЯ ИЗВЕСТНЫХ ЛЮДЕЙ

*В этом мире богатыми нас делает не то,
что мы получаем, а то, что мы отдаем*

Генри Уорд Бичер



**Сэмюэл
Батлер**

— Считается,
что любовь
к деньгам — корень
всех бед. То же
можно сказать и про
отсутствие денег



**Бертольд
Ауэрбах**

— Нажить много
денег — храбрость;
сохранить их —
мудрость, а умело
расходовать —
искусство



**Уинстон
Черчилль**

— Копить деньги
— вещь полезная,
особенно если
это уже сделали
ваши родители



**Аристотель
Онассис**

— Нельзя
гоняться за
деньгами —
нужно идти
им навстречу



**Пол
Геттис**

— Если у вас нет
денег, вы все время
думаете о деньгах.
Если у вас есть деньги,
вы думаете уже
только о деньгах



**Федор
Достоевский**

— Деньги, конечно,
деспотическое
могущество,
но в то же время
и высочайшее
равенство,
и в этом вся их
главная сила.
Деньги сравнивают
все неравенства



**Квинт
Гораций Флакк**

— Деньги либо
господствуют
над своим
обладателем,
либо служат
ему



**Пол
Гетти**

— Лучше я буду
получать 1 %
денег в результате
усилий 100
человек, чем 100 %
в результате своих
собственных
усилий

Лучший корпоративный банк

по версии
GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

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

Овердрафт от 11%*

Автоматическое кредитование расчетного счета при недостаточности средств

Расчеты 24/7

Внутрибанковские платежи, контроль счетов, прием документов — круглосуточно

Зарплатный кредит 11%*

Целевая кредитная линия на выплату зарплаты в размере ФОТ

Наличные операции

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



Как открыть расчетный счет

1

Заполнить
заявление
online

2

Загрузить
необходимые
документы

3

Прийти в Банк
с оригиналами
документов



**За подключение и
обслуживание интернет-банка
плата не взимается**

*Валюта — рубли РФ. Обеспечение: поручительство или залог. Условия для овердрафта / для зарплатного кредита: срок (с автопродолжением) 3 года / 1 год; срок непрерывной задолженности 65 дней / 25 дней; ставка (% годовых): с 1-го по 7-й день 11%, с 8-го по 14-й 14%, с 15-го — 17% / 11%; доп. комиссия 75 р. за каждые 10 000 р. необеспеченной задолженности на последний день месяца (~ 0,75%) / без комиссии; мин. сумма лимита не менее 150 000 р. / 100 000 р., но не более ФОТ; пересмотр лимита: ежемесячно / ежеквартально, в зависимости от размера чистых кредитовых оборотов по счету; неустойка 0,25% / 0,15% от суммы задолженности за каждый день просрочки.

Лучший Корпоративный Банк России по версии финансового портала «Глобал Банкинг энд Файнэнс Ревью».

БАНК АВАНГАРД

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

MOISEIKIN

RUSSIAN LUXURY

Waltzing Brilliance®

— инновационная закрепка, изобретенная Ювелирным домом MOISEIKIN, при которой камни в украшении закрепляются подвижно и свободно.



НОВАЯ
АРХИТЕКТУРА
УКРАШЕНИЙ



КАМНИ ОТКРЫТЫЕ
И ПОДВИЖНЫЕ



ТЩАТЕЛЬНЫЙ
ОТБОР КАМНЕЙ



ПОЖИЗНЕННАЯ
ГАРАНТИЯ

*MOISEIKIN имеет патент на изобретение.
Запатентована технология и ее название в России и США.

Представительство **MOISEIKIN** в г. Сургуте
ювелирный салон «**Золотой Лев**», пр. Ленина 67/1, +7 (3462) **343-313**

www.zolotoi-lev.com

