

National Business

журнал для руководителей нового поколения

ЭКСПОРТ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ

Кирилл
ЕМЕЛЬЯНОВ
заместитель директора
департамента развития
малого и среднего
предпринимательства
и конкуренции
Минэкономразвития
России

КУРС НА ВОСТОК

расширение связей
и укрепление торгово-
партнерских отношений
с партнерами ЕАЭС

В СВОИХ СТРЕЛЯТЬ

налог на депозиты

АЛЕКСАНДР КАРЕЕВСКИЙ

К чему готовиться?
Российская экономика
в 2017 году

РОМАН КОЛУПАЕВ

С социальным
бизнесом пора
определяться

АЛЕКСЕЙ ДОБРОВОЛЬСКИЙ

директор Департамента здравоохранения Югры

КАК ПРОЖИТЬ ГОД
ЗДОРОВЬЯ В ПЛЮСЕ



ООО «Бизнес-отель «Югорская долина» ОГРН 1048600004584
Лицензия АО-86-01-002416 от 4 марта 2016 г., выдан
Службой по контролю и надзору в сфере здравоохранения
Ханты-Мансийского автономного округа – Югры



Cronwell
Resort Югорская Долина

СПА-ОТЕЛЬ «ЮГОРСКАЯ ДОЛИНА»

Отдых и лечение от 3 420 руб. в сутки*

- Комфортные номера отеля Cronwell Resort Югорская Долина 4*
 - Трехразовое питание
 - Прием врачей-специалистов
 - Комплекс лечебных процедур
- Посещение бассейна, сауны и фитнес-залов

*Стоимость при двухместном размещении за человека в номере категории «Комфорт».

Принимаем к оплате полисы
ДМС (СОГАЗ, ЮГОРИЯ)



(3467) 35-15-85, 35-10-65

г. Ханты-Мансийск, ул. Тобольский тракт, 4, www.sankur-ud.ru



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

НАШ БИЗНЕС National Business

журнал для руководителей нового поколения

РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЖУРНАЛ ФЕВРАЛЬ | №8 | 2017

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

Издатель: ООО «ЮМАН»
Учредитель: Маргарита Юрьевна Лупунчук
Генеральный директор: Елена Юрьевна Сазина
Генеральный продюсер: Карп Сергеевич Зайцев
Продюсер: Наталья Сергеевна Терещук
Авторы номера: Денис Кулиш, Татьяна Раздрокова,
Софья Морозова, Юнна Мостицкая, Марина Ярцева.
Отдел рекламы и PR (г. Сургут): Ирина Авдоненкова, Юнна Мостицкая (info@nb-ugra.ru)
Фотограф: Арсений Балашов



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



Генеральный директор: Юрий Матвеев (dir@banzay.ru)
Коммерческий директор: Ислентьев Артем (artem@banzay.ru)
Руководитель отдела продвижения и регионального развития: Лариса Склюева (region@banzay.ru)
Технический редактор: Лариса Скоробогатова (gr-larisa@mail.ru)
Руководитель отдела распространения: Татьяна Жукова (podpiska@banzay.ru)

VK.COM/NB_HMAO

INSTAGRAM.COM/NB_UGRA/

WWW.NB-UGRA.RU

Журнал «Наш бизнес-National Business» (Нэшэнл Бизнес), учредитель ООО «ИД Банзай», г. Екатеринбург, пер. Автоматики, 3, к. 1, оф. 347. Издатель ООО «ЮМАН». Адрес редакции: г. Сургут, ул. 30 лет Победы, 44/1, тел. (3462) 206-106, e-mail: operator@avize.ru, сайт: www.nb-ugra.ru. Зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство ПИИ № ФС77-22778 от 30 декабря 2005 года. Издается в городах: Сургут (ХМАО-Югра) Екатеринбург, Калининград, Тюмень, Пермь, Нижний Новгород, Волгоград, Н. Тагил, Челябинск, Уфа, ЯНАО. Отпечатано в типографии: ООО «Типография Вик», г. Тюмень, ул. Комсомольская, 58, тел.: (3452) 388-680. Заказ №0179. Совокупный тираж 61 000 экз. Тираж в ХМАО-Югра 5000 экземпляров. Дата выхода тиража из печати двадцатое февраля 2017 г. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. При перепечатке материалов и использовании их в любой форме, в том числе и электронных СМИ, ссылка на NB обязательна. Все товары и услуги, рекламируемые в журнале, имеют необходимые лицензии и сертификаты.



Наше издание
представлено
в системе

www.reklama-online.ru

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

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

СЛОВО РЕДАКЦИИ

Генеральный продюсер: Карл Сергеевич Зайцев

Одно из определений понятия «политика» – чаяние узкого круга лиц, известное не многим.

В самом деле, некоторые сиюминутные противоречия растворяются во времени, когда видишь положительный итог реформы или отчет об успешно проделанной работе. Индекс доверия населения растет, когда ярким свершением, весомым результатом приоткрывается завеса замысла. Мы чувствуем гордость, восторг, сопричастность чему-то важному, если нам как членам общества представляют действующий сложный механизм, над созданием которого трудилось большое количество профессионалов, а плодами достигнутого может воспользоваться каждый.

Охрана здоровья граждан России — это совокупность мер политического, экономического, правового, социального, культурного, научного, медицинского, санитарно-гигиенического и противоэпидемического характера, направленных на сохранение и укрепление физического и психического здоровья каждого человека, поддержание его долголетней активной жизни, предоставление ему медицинской помощи в случае утраты здоровья.

Важно отметить, что, несмотря на имеющиеся многочисленные трудности и проблемы отечественного здравоохранения, все же до настоящего времени этой отрасли оказывается активная поддержка. Президент РФ В.В. Путин ясно выразился по этому поводу: «Социально ориентированное государство – это не прихоть, а необходимость». И далее: «Мы свой выбор сделали давно. Отказываться от социальных обязательств не будем».

Руководство страны видит приобретением и основой развития государства именно социальную направленность реформ, не распределение благ, а обеспечение конституционных прав и свобод граждан. И это не только высокий слог, это действительность. Мой тезис можно парировать фактами о наличии вопиющих случаев некомпетентности и воровства, хамства, преступной халатности и равнодушия некоторых специалистов. Но позвольте,

разве эти явления мы можем взвешивать на одних весах? Социальную направленность реформ и локальные, частные настроения граждан? Конечно же, нет.

Есть ряд фундаментальных показателей развития общества, которые содержат в себе большое число жизненно важных составляющих, к примеру – социальное равенство или отсутствие такового. Россия уже сегодня, на фоне распадающихся частей Европы и Нового света, бывших фаворитов, менторов и цензоров, выглядит более целостным и консолидированным обществом, что само по себе создает большую перспективу развития социальной отрасли в целом.

Подытоживая вышесказанное, процитируем отчет Департамента здравоохранения Югры за 2016 год: «В минувшем году финансирование госпрограммы по оказанию бесплатной медпомощи жителям региона составило почти 60 миллиардов рублей. Расходы на одного человека увеличились до 36 тысяч в год. Югра по-прежнему остаётся в десятке передовых регионов страны по рождаемости. В округе успешно развивается высокотехнологичная медицина. В минувшем году ею воспользовались более 13 тысяч югорчан. Кроме того, в регионе продолжается работа по созданию офисов врачей общей практики и строительство объектов здравоохранения. Так,

в прошлом году открылись новая больница в Урае, операционно-реанимационный корпус окружного кардиологического диспансера в Сургуте, реконструирована поликлиника в Когалыме. Также в округе успешно реализуется программа «Земский доктор». За последние пять лет работать в сельские поселения приехали две сотни врачей».

Как видим, перспективы дальнейшего развития, особенно в социальной сфере, вселяют надежду и оптимизм. Остается только грамотно, профессионально распорядиться теми мощными ресурсами – материальными, научными, человеческими, которые у нас уже есть. И тогда идеи, планы станут реальностью.

NB

ЮГРА ПО-ПРЕЖНЕМУ
ОСТАЁТСЯ В ДЕСЯТКЕ
ПЕРЕДОВЫХ РЕГИОНОВ СТРАНЫ
ПО РОЖДАЕМОСТИ. В ОКРУГЕ
УСПЕШНО РАЗВИВАЕТСЯ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНАЯ
МЕДИЦИНА

стр. 80

**ДМИТРИЙ
САФИОЛЛИН****ПРАКТИКИ
ДЕЛЯТСЯ
СВОИМИ
СЕКРЕТАМИ**

стр. 70

**ДМИТРИЙ
ЗАГАЙНОВ****ДЕЛОВАЯ
ПЕРЕПИСКА
В ЭРУ ЦИФРОВЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ**

ТЕМА

ЗДОРОВЬЕ

стр. 10

**АЛЕКСЕЙ
ДОБРОВОЛЬСКИЙ**
КАК ПРОЖИТЬ
ГОД ЗДОРОВЬЯ
«В ПЛЮСЕ»?

стр. 14

**РОМАН
КОЛУПАЕВ**
С СОЦИАЛЬНЫМ
БИЗНЕСОМ ПОРА
ОПРЕДЕЛЯТЬСЯ

стр. 86

**ЕЛЕНА
ГОНЧАРОВА**
ОБ ИСТИННОМ
ПРЕДНАЗНАЧЕНИИ
РАДИО

стр. 66

**СЕРГЕЙ
ЦИКАЛЮК:**
КРИЗИСА НЕТ,
ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

стр. 32

**КИРИЛЛ
ЕМЕЛЬЯНОВ:**
ЭКСПОРТ В МАЛОМ
И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ

стр. 18

**ЭЛЛА
ИЛЬИНА:**
ЛЕЧИТЬ
ДУШУ И ТЕЛО

СТУДИЯ

Полезные Букеты
из фруктов и овощей



*Лучшие
подарки
в Сургуте*

65-65-50

Ул. Университетская, 31

Тел.: +7 (912) 815-65-50

 [surgutbuket](#)

Viber/WhatsApp: +7 (982) 690-00-52

 Группа: «Полезные букеты»

БИЗНЕС-МЕРОПРИЯТИЯ

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

ЭКСПОНЕНТАМ

1–3 марта	<i>Даунстрим Россия 2017 в Тюмени</i>	Ключевые моменты конференции о строительстве и модернизации НПЗ, ГПЗ и НХП в 2017 году: технические визиты на Антипинский НПЗ, СИБУР Тобольск и ЗапСибНефтехим; текущие и планируемые проекты строительства и модернизации в нефтепереработке и нефтегазохимии; лучшие российские и международные практики; автоматизация производства и управление информационными процессами на НПЗ, ГПЗ и НХП, доступные инновации. www.oilandgasrefining.ru	
14–16 марта	<i>Петербургский промышленный конгресс 2017</i>	Конгресс в Санкт-Петербурге объединит экспертов в области промышленности и инноваций, что позволит им наладить профессиональный диалог. Петербургский промышленный конгресс – это насыщенная программа: конференции, семинары, круглые столы, презентации; обсуждение актуальных тем отрасли с практикующими экспертами; дискуссии, которые приводят к совместным решениям, договорам. www.ptfair.ru/congress	
16–18 марта	<i>Репродуктивный потенциал России: уральские чтения 2017</i>	На этом общероссийском научно-практическом семинаре, будут обсуждаться проблемы и задачи акушерско-гинекологической службы, репродуктивная инфектология, неотложные состояния в акушерстве и гинекологии, цервикология, оперативная и эндокринная гинекология, оперативное акушерство. В рамках мероприятия состоится специализированная выставка «Здоровье женщины – здоровье нации». www.expomap.ru/conference/reproduktivnyj-potentsial-rossii-ural-skie-chteniya-2017	
16–19 марта	<i>Hong Kong International Licensing Show 2017 в Гонконге</i>	Деловая программа российского форума лидеров рынка недвижимости RREF посвящена вопросам массового, загородного и малоэтажного строительства. Представители строительных, девелоперских и риелторских компаний, ведущих банковских структур дадут обзор рынка жилой недвижимости. Актуальные темы форума – прогнозы стоимости квадратного метра жилья, возможности строительства комфортного и доступного жилья в ближайшие годы. www.mref.ru	
29–31 марта	<i>Фестиваль «Технологии красоты» в Екатеринбурге</i>	Международный форум автомобилестроения будет сопровождаться масштабной экспозицией достижений ведущих автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов. В рамках TIAF supported by Automechanika пройдут уже традиционные B2B встречи с директорами по закупкам крупнейших автомобилестроительных компаний региона. www.kazan.bezformata.ru/listnews/forum-avtomobilestroeniya/51067336	

ПОСЕТИТЕЛЯМ

2-3 марта	<i>Credit Risk Management Forum 2017</i> Германия	Управление кредитными рисками – важная задача в обеспечении устойчивости деятельности коммерческого банка. На форуме обсуждаются вопросы кредитных рисков коммерческого банка: понятия, виды, особенности. Рассматриваются методы успешной оценки и минимизации рисков: повышение кредитных требований к заемщикам, сокращение числа одобренных заявок. www.eventegg.com/credit-risk-management-forum-2017	
8-9 марта	<i>Marketing Week Live 2017</i> Великобритания	Крупнейшая конференция-выставка маркетинга и рекламы в Лондоне является платформой для маркетологов, чтобы рассматривать лучшие предложения индустрии – новейшие знания, методы и решения. Проходит параллельно с The In-Store Show – выставкой розничного маркетинга и дизайна. Маркетологи и бренд-менеджеры смогут ознакомиться с тысячами новых решений для повышения производительности бизнеса. www.ilikevents.com/component/nevent/event/669	
8-10 марта	<i>ConFoo 2017</i> Канада	Международная конференция по интернет-технологиям и продуктам в Монреале – одна из самых больших конференций для веб-разработчиков. Вы узнаете много нового от 100 международных экспертов, которые примут в ней участие. «Кунфу» предлагает насыщенную программу мероприятий, которые состоятся в рамках конференции и позволят расширить ваши знания, увеличить продуктивность в работе. www.conffoo.ca/en/yul2017	
13-15 марта	<i>ISS World Middle East 2017 в ОАЭ</i>	Это самая масштабная в регионе встреча аналитиков в области правопорядка, разведки и внутренней безопасности, а также операторов связи, ответственных за законный перехват информации в области высокотехнологичных расследований, мониторинга даркнета и киберразведки. Программы представляют собой методологии и инструменты для охраны правопорядка и безопасности, а также в борьбе против отмывания киберденег, терроризма и другой криминальной интернет-активности. www.issworldtraining.com/ISS_MEA	
15-16 марта	<i>Global Oil & Gas Turkey 2017</i> Турция	Международная нефтегазовая конференция в Стамбуле объединяет основных игроков отрасли. В выставке принимают участие компании по разведке и добыче, транспортировке и переработке, поставщики труб и оборудования нефтегазовой и нефтехимической промышленности. Мероприятие проходит при поддержке министерства энергетики и природных ресурсов Турции. Здесь обсуждаются перспективы развития региональной экономики, разведка и добыча на суше и шельфе, инвестиции. www.worldexpo.pro/exhibition/global-oil-gas-turkey-2017	
23-24 марта	<i>InterEcoForum 2017</i> Испания	Международный форум по вопросам устойчивого развития – ежегодное событие. Форум успел рекомендовать себя как надежная площадка для эффективного делового общения на самом высоком уровне. В предыдущие годы темами форума становились энергетика, инфраструктура, транспорт, сельское хозяйство и пищевая промышленность. В форуме принимают участие международные эксперты, руководители правительств. www.interecoforum.org	



ОБОРОННЫЕ ЗАКУПКИ – «ТОЛЬКО ДЛЯ СВОИХ»

Российское правительство запретило государственные закупки иностранных товаров и услуг для нужд обороны и безопасности. Соответствующее постановление и перечень запрещенных к закупкам товаров и услуг опубликованы на портале правовой информации. Исключение сделано лишь для тех из них, которые не производятся и не оказываются в России и государствах, входящих в Евразийский экономический союз. Подтверждать соответствующие исключения поручено Минпромторгу.

В перечень, приложенный к постановлению, включены 132 товара, «происходящие из иностранных государств», в частности, автомобили, вертолеты, различное оборудование, инструменты, стройматериалы, одежда, обувь. Постановление вступило в силу в день опубликования на портале правовой информации.

Эксперты отмечают, что принятая мера поможет решить сразу несколько задач. С одной стороны, будет обеспечена независимость российской «оборонки» от иностранных товаров/услуг, а с другой – появится возможность загружать заказами отечественные предприятия, как крупные, так и небольшие.



РОСТ ЦЕН НА ПРОДУКТЫ ЗАМЕДЛИЛСЯ

В России в 2016-м в три раза замедлился рост цен на продовольственные товары, сообщает ЦБ. В декабре прошлого года продовольственная инфляция составила 4,6% по сравнению с 14% в 2015-м.

В целом, в конце 2016-го продовольственная инфляция в годовом выражении снизилась до 5,4%. В декабре месячный темп прироста цен в России с исключением сезонности, по оценке ЦБ, снизился до 0,2%.

«Снижение инфляции в 2016 году было отчасти обусловлено временными факторами. Так, замедление продовольственной инфляции в значительной мере стало результатом снижения цен на плодоовощную продукцию (за год – на 6,8%) в условиях высоких объемов предложения», – пишет ЦБ.

Банк России отмечает, что достижению целевой инфляции в 2017 году в 4% будет способствовать сохранение умеренно жесткой денежно-кредитной политики.



БАНК «ОТКРЫТИЕ» ТЕСТИРУЕТ СИСТЕМУ РАСПОЗНАВАНИЯ ЛИЦ КЛИЕНТОВ

Пилотный проект в трех московских отделениях, целью которого стало тестирование идентификации клиентов с использованием системы по анализу биометрии лица, запустил Банк «Открытие». Проект реализуется на базе самообучающейся нейронной сети. Технологическими партнерами «Открытия» выступили компании VisionLabs и Q-Systems.

В момент получения клиентом талона электронной очереди происходит его предварительная идентификация, что позволяет операционисту еще быстрее получить все необходимые для работы с клиентом данные и повысить скорость и качество обслуживания. Система идентификации сравнивает полученное изображение клиента с его фотографией из базы данных банка.

«В ближайшем будущем мы планируем предоставлять возможность людям, заинтересованным в получении банковских услуг, делать это удаленно из любой точки земного шара», – говорит директор по инновациям Банка «Открытие» Алексей Благирев.



LADA 4X4 ПОЛЬЗУЕТСЯ УСПЕХОМ В ГЕРМАНИИ

В 2016 году в Германии было продано 3 млн 352 тыс. автомобилей, что на 4,5% больше, чем в 2015-м, в том числе российских – 1686 машин. Такие данные содержатся в отчете о продажах российских автомобилей в Германии в 2016 году, опубликованных немецким государственным органом регистрационного учета автомобилей Kraftfahrt-Bundesamt. Таким образом, доля российских авто на рынке ФРГ в минувшем году составила 0,05%.

Самой популярной российской моделью в 2016 году осталась Lada 4x4 – покупателей нашли 1109 единиц, что на 12% больше, чем годом ранее. Модель Lada Granta разошлась тиражом в 569, это вдвое, или на 202%, больше, чем в 2015-м. Granta остается одним из самых выгодных предложений на рынке по соотношению цена-качество, а с другой – появится возможность загружать заказами отечественные предприятия, как крупные, так и небольшие.



■ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПОЯВИТСЯ ПЕРВЫЙ ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР ЭНЕРГООБОРУДОВАНИЯ

На площадке Уральского федерального университета члены комитета Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей по энергетике рассмотрели актуальный для региона вопрос создания Инжинирингового центра с испытательной лабораторией электротехнического оборудования.

Для десятков уральских предприятий-производителей промышленного энергооборудования создание такой лаборатории даст возможность проведения испытаний и получения сертификатов соответствия российским и международным стандартам. Сегодня предприятия вынуждены прибегать к услугам зарубежных испытательных центров, что приводит к увеличению стоимости отечественного оборудования, снижению его конкурентоспособности и не способствует выполнению программ импортозамещения.

Большую пользу от реализации проекта получают научные и образовательные учреждения. Свердловской области проект принесет 10 млрд рублей инвестиций, создание рабочих мест, дополнительные налоговые поступления, повышение инвестиционной привлекательности региона, рост деловой активности.



■ В РФ ВЫРОСЛО ЧИСЛО ПРОМПЛОЩАДОК

Количество промышленных площадок в России с 2014 года увеличилось в два раза – до девяносто четырёх, заявил глава Минпромторга Денис Мантуров на съезде партии «Единая Россия».

«Речь идёт о формировании современной и доступной инфраструктуры. В этой части правительство оказывает поддержку проектам создания индустриальных парков, промышленных технопарков и кластеров. Только за последний год из федерального бюджета регионам предоставлено более двух миллиардов рублей, и это увеличило число промышленных площадок более чем в два раза за последние три года: было сорок пять – стало девяносто четыре», – сказал Мантуров.

Министр указал, что на сегодня в них расположено более двух тысяч компаний-резидентов, в которых занято более ста тысяч человек.



■ ЕКАТЕРИНБУРГ – ЛИДЕР ДЕЛОВОГО И СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА В РФ

«На первое место вышел Екатеринбург – столица активно развивающегося на рынке делового и событийного туризма. Привлекательность города была отмечена и международными экспертами: в 2016-м, согласно данным Master Card Global Destinations Cities Index, его посетили 203 тыс. иностранных туристов, что позволило мегаполису войти в пятерку наиболее популярных за рубежом российских дестинаций», – прокомментировала директор Центра развития туризма Свердловской области Эльмира Туканова.

В результате в области динамично развивается вся необходимая инфраструктура: гостей принимают 240 гостиниц на 8133 номера и 6000 предприятий питания. В Екатеринбурге представлены такие мировые гостиничные сети, как Hyatt, Accor, Hilton, Park Inn by Radisson, Angelo, Ramada. В столице Среднего Урала на 130 различных площадках для деловых мероприятий, среди которых МВЦ «Екатеринбург – Экспо», ЦК «Урал», Ельцин Центр, ЦМТЕ, ежегодно проводится более 300 конгрессно-выставочных мероприятий.



■ МОДЕРНИЗИРОВАННЫЕ БЕСПИЛОТНИКИ БУДЕТ ВЫПУСКАТЬ УЗГА

Уральский завод гражданской авиации (УЗГА) готов начать поставки Минобороны РФ модернизированных беспилотных летательных аппаратов «Форпост» в 2019 году, сообщил генеральный директор завода Вадим Бадеха главе оборонного ведомства Сергею Шойгу в ходе его визита на производство.

«При посещении завода руководители предприятия доложили министру обороны России, что Уральский завод гражданской авиации с 2019 года может начать поставки модернизированного комплекса с беспилотными летательными аппаратами (БЛА) «Форпост», – говорится в сообщении Минобороны, поступившем в RNS. Отмечается, что беспилотный аппарат предназначен для воздушной разведки и целеуказания позиций противника. В 2016 году замминистра обороны России Юрий Борисов заявил, что военное ведомство планирует приобрести около 30 таких комплексов в течение 5–10 лет.



АЛЕКСЕЙ ДОБРОВОЛЬСКИЙ: **КАК ПРОЖИТЬ** ГОД ЗДОРОВЬЯ «В ПЛЮСЕ»?

Текст Татьяна Раздрокова
Фото Игорь Дементьев

Данные медицинских обследований доступны через личный кабинет пациента, за артериальным давлением больного в поселке дистанционно следит доктор в окружном центре, частный врач проводит диспансеризацию и выписывает больничные... Скоро ли в югорском здравоохранении наступят такие времена, рассказывает директор Департамента здравоохранения Югры Алексей Добровольский.

ВЫКИНУТЬ «ФЛЮШКУ» ИЗ ПАСПОРТА

NB: Алексей Альбертович, 2017 год объявлен в Югре Годом здоровья. Какие положительные изменения в медицине мы вправе ожидать?

Этот год объявлен таковым, в первую очередь, не для работников здравоохранения, а для самих югорчан. Это не про то, как лечить и лечиться, а про то, как быть здоровым и не болеть: вести здоровый образ жизни, правильно питаться, формировать иммунитет к заболеваниям, получать полезные физические нагрузки. Мы все знаем, как это делать — но должны знать еще лучше, а главное — выполнять. И конечно, задействованы будут работники не только здравоохранения, но и образования, физкультуры и спорта, других смежных сфер.

НВ: Как это реализуется на практике?

В системе здравоохранения - максимальное информирование всеми возможными способами югорчан о том, как не заболеть: в СМИ, в интернете, в соцсетях. Каждому человеку должна быть доступна и известна информация, что можно сделать на пользу здоровью, как правильно питаться, какие тесты и обследования и когда проходить.

Важна также иммунизация – от гепатита В, гриппа. Прививка не только должна быть доступна, но и у людей необходимо сформировать правильное к ней отношение, понимание необходимости.

Еще один важный момент, на который в Год здоровья обращаем особое внимание, - доступность для пациента информации о его собственном здоровье. Необходимо собрать в единую информационную систему электронные базы медучреждений Югры, и это будет сделано ко второму полугодю 2017-го года везде, где позволяют технические возможности. Еще обсуждается, какую именно информацию сделаем доступной для пациента в его личном кабинете: все записи врачей делать видимыми нецелесообразно, но результаты обследований, анализов – обязательно. Это облегчит человеку приемы в разных медицинских учреждениях. Не придется ходить с медкартой, брать выписки, так как врачи смогут видеть записи друг друга, как это уже сделано в Окружной клинической больнице в Ханты-Мансийске. Срок реализации – к концу года.

НВ: То есть постоянное ношение в паспорте бумажки с отметкой о флюорографии уйдет в прошлое?

Да, эта работа ведется в том числе и для отказа от подобных архаизмов. Хотя в той же ОКБ система сама показывает данные о прохождении флюорографии, специальная отметка светится красным, если это обследование требуется повторить.

ДИСПАНСЕРИЗАЦИЯ – ИЛИ ПРОФОСМОТР?

НВ: Что касается обследований: очень много сегодня говорится о профосмотрах, диспансеризации. Но с точки зрения обывателя, здесь есть две проблемы: первая – найти время, вторая – избежать формализма, когда прием врача производится «для галочки»...

Если у человека в какой-то ситуации появилось ощущение формализма – что ж, это плохая оценка труда сотрудников. Относительно поиска времени: важная задача на 2017 год – добиться от людей понимания, что о своем здоровье каждый должен беспокоиться сам. Поверьте, каждый врач мечтает, чтобы человек, входящий в его кабинет, говорил: я здоров, но хочу вовремя и правильно обследоваться. В жизни такие случаи очень редки, обычно визит к доктору совершается, когда человека уже что-то конкретно беспокоит.

СПРАВКА

В 2016 году в Окружной клинической больнице (Ханты-Мансийск) выполнено почти 15 тысяч операций - на тысячу больше, чем в 2015-м, каждая пятая представляет собой высокотехнологичное вмешательство. 1234 сложнейших операции на сердце и сосудах, 5 операций по трансплантации родственной почки. Специалистами больницы эндопротезировано 267 суставов и возвращено зрение 500 пациентам.

**НА 2016 ГОД
ПОТРЕБНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ
ЮГРЫ ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ**



**778 899 892
ТЫС. РУБЛЕЙ**
ОМС

ПЛАНОВЫЙ ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ИЗ ОКРУЖНОГО БЮДЖЕТА НА 2016 ГОД

и 1

**ЧАСТНОЙ
МЕДИЦИНСКОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ**

**В 16
ГОСУДАРСТВЕННЫХ**

ДЛЯ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ
МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ,

10%

**НАПРАВЛЯЮТСЯ
НА ЛЕЧЕНИЕ ЗА
ПРЕДЕЛЫ ЮГРЫ.**

Уточню, что в последнее время произошла некоторая путаница в понятиях «профилактический осмотр» и «диспансеризация» – как в сознании граждан, так и в некоторых медицинских документах. Диспансеризация – это когда пациент с уже известным диагнозом периодически проходит обследование, чтобы выяснить, нет ли обострения, подкорректировать терапию – как, например, с язвенной болезнью желудка, которая, как известно, может обостряться дважды в год, весной и осенью. Теперь диспансеризацией часто называют и профосмотры. Это не принципиально, главное, чтобы обследовались не только те, кто «по работе обязан» - учителя, врачи и т.д., но и прочие группы населения. А для этого в идеале у каждого должен быть «свой»



Фото предоставлено Департаментом Здравоохранения Югры

ДОСЬЕ

Родился в 1972 году в г. Омске. Окончил Омскую государственную медицинскую академию, кандидат медицинских наук по специальности «Хирургия», Отличник здравоохранения. Трудовой путь прошел от должности санитара операционного блока медсанчасти №10 г. Омска до главврача Окружной клинической больницы в г. Ханты-Мансийске, с апреля 2016 года возглавляет Департамент здравоохранения ХМАО – Югры.

доктор – участковый терапевт, семейный врач или кто-то еще, кто знает пациента много лет, пользуется его доверием и может правильно выстроить график обследования.

Диспансеризация проводится в том числе и для раннего выявления заболеваний. Например, онкологический скрининг, который необходимо проходить вовремя. Маммография (на рак груди для женщин, начиная с определенного возраста), онкоцитология (на рак шейки матки), флюорография (она выявляет не только туберкулез, но и рак легких на ранней стадии), скрининг рака толстой кишки. Эти виды обследований широко применяются в Югре, именно поэтому выявляемость онкозаболеваний на ранних стадиях растет.

ХВАТАЕТ ЛИ МЕДИЦИНСКИМ УЧРЕЖДЕНИЯМ ЮГРЫ ТОМОГРАФОВ?

NB: Обследования подразумевают хорошее техническое оснащение. Когда десять лет назад началась реализация нацпроекта «Здоровье», значительную его часть составляла поставка высокотехнологичной аппаратуры в медучреждения страны. Сейчас об этом проекте не говорят, аппаратура имеет свойство ломаться и устаревать. Как с этим обстоят дела в Югре?

Медицинские учреждения округа оснащены хорошо, техническая база постоянно пополнялась в последние десять лет. Да, любое оборудование со временем выходит из строя – но «пожарных» ситуаций нет, ведутся плановые замены. Далеко не в каждом регионе компьютерные томографы имеются во всех районных больницах и пациенты могут обследоваться, не уезжая далеко от дома. Главная задача – использовать эту техническую базу максимально эффективно.

Могу добавить, что на 2017 год намечена реализация ряда пилотных проектов в сфере телемедицинских технологий. Например, сейчас определяются группы риска пациентов, перенесших тяжелое заболевание или серьезную операцию, для которых в отдаленных поселениях будет предоставлена возможность дистанционного слежения за показателями здоровья (например, за артериальным давлением).

NB: А что по поводу слухов о переходе отделений скорой помощи на частично платную основу?

Эти слухи не имеют под собой оснований. Скорая помощь остается бесплатной и становится более доступной и оперативной. В прошлом году, например, в разные районы Югры по нескольким госпрограммам было поставлено 29 машин. Бригады укомплектованы и профессионально выполняют свою нелегкую работу.

ОПТИМИЗАЦИЯ: ОПТИМИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

NB: Сегодня в России какую сферу ни возьми – везде оптимизация. Как она ведется в югорском здравоохранении?

Ресурсы должны использоваться рационально, какими бы они ни были. Врач должен получать зарплату не за нахождение на рабочем месте, а за реальную помощь пациентам. Оборудование, как я уже сказал ранее, должно

работать. Койки в стационарах не должны простаивать, помощь в амбулаториях и стационарах должна оказываться интенсивно. Если в небольшой поселковой больнице избыток коек, с них еще и пациентов отпускают ночевать домой, а в это время пустое помещение обеспечивается энергоресурсами, в нем присутствует обслуживающий персонал – это не совсем правильно. Не лучше ли средства направить на то, чтобы доставить пациента в другую больницу, где ему обеспечат интенсивную медицинскую помощь? В каждом конкретном случае надо смотреть обоснованность использования ресурсов, а если ее нет – искать оптимальное решение.

Однако подобные решения принимаются взвешенно и очень точно. Если сравнивать с другими регионами России, можно сказать, что Югры оптимизация в здравоохранении почти не коснулась.

ПОЧЕМУ ТЯЖЕЛО ЧАСТНИКУ?

НВ: Как себя «чувствует» в округе частная медицина?

Ей тяжело, поскольку государственная медицина в Югре – на хорошем уровне, на ее поддержку тратятся серьезные средства, и сокращать эту систему, чтобы уступить дорогу частникам, не планируется. Нет большой проблемы с получением медицинских услуг в медицинских учреждениях – на чем могли бы играть предприниматели. Здесь и вопрос ответственности: порой частник приходит на рынок, поработав, понимает, что ему невыгодно, и уходит, оставляя пациентов, может быть, недообследованными, недолеченными. А у государственной системы есть обязанности по оказанию медпомощи, которые нельзя с себя «сбросить».

И все же бизнесу есть чем заняться. Я за то, чтобы у пациента была возможность не ждать неделю-две приема у стоматолога, а заплатить и попасть на прием сразу – в частной клинике. Пусть частник развивается, «тянет» вперед технологи, которых еще нет в государственной системе здравоохранения. Сегодня частная медицина неплохо представлена стоматологии, паллиативной помощи. Но условия должны быть равные для всех. Хотите оказывать амбулаторную помощь – пожалуйста, возьмите микрорайон города, прикрепите к себе население, работайте на тех же условиях – с выпиской больничных, проведением диспансеризации и так далее.

НВ: Это возможно?

Вполне. Но желающих пока нет. В основном желают зайти в систему обязательного медицинского страхования, чтобы им оплачивали лишь работу, допустим, гинеколога и УЗИ-аппарата. А выполнить все в комплексе – это, конечно, сложнее. Хотя даже при современных условиях и действующих тарифах ОМС работать можно. Просто конкурировать в оказании медицинских услуг с госсистемой сегодня частнику тяжело – особенно в Югре.

СПРАВКА

В 2017 ГОДУ СОСТОИТСЯ ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ДВУХ ОБЪЕКТОВ В СУРГУТЕ:

- третьей очереди «Окружного кардиологического диспансера «Центра диагностики и сердечно-сосудистой хирургии» - корпуса для размещения операционного блока и отделения анестезиологии-реанимации в Сургуте (строительство объекта ведется по областной программе «Сотрудничество»). Это позволит ежегодно удовлетворить потребность округа в высокотехнологичной кардиохирургической помощи на 90-95%;

- нового здания Сургутской городской клинической поликлиники №4.

СЛУЖЕНИЕ – ИЛИ УСЛУГА?

НВ: Рассуждать о сохранении здоровья людей как о бизнесе, услуга – это немного режет слух.

Не так давно об этом говорила новый министр образования России Ольга Васильева: неправильно называть образование услугой. В здравоохранении «момент» услуги тоже важен: действия должны быть произведены своевременно, качественно, с ожидаемым результатом, оплачены (пациентом, или страховой компанией, или государством). Это правильно. Но каждый человек хочет видеть во враче не поставщика услуги, а искренне заинтересованного, сопереживающего специалиста, относящегося к своему делу с душой. Уложить все это в медуслугу – не совсем верно. Здесь все-таки больше хочется ссылаться не на экономические законы, а на клятву Гиппократова.

НВ: Через год, подводя итоги, как мы поймем, что Год здоровья проведен достойно, «с плюсом»?

Чем будем измерять? Конечно, не хочется мерять «галочками», количеством проведенных мероприятий, суммами «освоенных» средств. Даже если выйдем на сегодняшние – очень хорошие – показатели в сфере сохранения здоровья населения, будет очень хорошо. Год будет удачен, если будет меньше югорчан болеть, больше выздоравливать, больше малышей рождаться. **НВ**



С СОЦИАЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ

ПОРА ОПРЕДЕЛЯТЬСЯ

Одно из самых многозначных понятий в мировой и российской экономической практике - социальное предпринимательство. Отношение к нему можно выразить известной фразой из повести Гайдара: «Это каждый понимал по-своему». Под «социальным бизнесом» сегодня подразумевают и социальные услуги, и деятельность в социальной сфере, и даже волонтерство и благотворительность. Представления о нем разнятся даже в пределах одной страны, России, - у чиновников, законодателей, граждан.

Такая путаница не идет на пользу делу. Чтобы развивать какую-то сферу, следует четко в ней разбираться. Что же такое социальный бизнес на самом деле, как он действует и поддерживается в Югре, что дает он жителям округа?

ЗАКОН – «НА ПОДХОДЕ»

В России в настоящее время понятие «социальное предпринимательство» представлено только в подзаконных актах. Прежде всего речь идет о приказе Минэкономразвития №167. В нем определены первые попытки передать частным поставщикам социальных услуг некоторые государственные функции – в сферах культуры, спорта, образования, здравоохранения и социального обслуживания населения страны.

В 2016 году появилась надежда окончательно определиться с этим вопросом: законопроект о социальном предпринимательстве подготовили в Министерстве экономического развития РФ. Однако в ходе обсуждений он вызвал ряд критических замечаний

со стороны общественности и российского Правительства – в немалой степени именно из-за разногласий в понимании сути этого вида деятельности.

Доработанный вариант проекта закона в январе был направлен на согласование в Федеральную антимонопольную службу, Министерство финансов, Минтруд и Федеральную налоговую службу. По всей видимости, федеральный закон о социальном предпринимательстве будет принят в 2017 году.

О чем же в нем говорится? По сообщениям центральных СМИ, авторы документа предлагают относить к социальному предпринимательству предприятия, не менее 30% персонала которых составляют инвалиды, одинокие (с детьми до 7 лет) и многодетные

Социальным может считаться предприятие, которое своей деятельностью помогает людям, оказавшимся в сложной жизненной ситуации, и у которого доля доходов от этой деятельности составляет не менее 70% в их общем объеме.

NB • ЦИТАТА



**РОМАН
КОЛУПАЕВ**

и.о. генерального директора
Фонда поддержки
предпринимательства Югры

“В каждом субъекте страны по-своему решают вопросы, связанные с развитием малого и среднего бизнеса, в том числе социального. Но Югра – однозначно в лидерах: к примеру, в 2016 году окружная программа поддержки социального предпринимательства была признана лучшей в России.

родители, пенсионеры, выпускники детских домов в возрасте до 21 года, лица, освобожденные из мест лишения свободы. Чтобы это не были «мертвые души» с оплатой в размере «минималки», набранные для отвода глаз, законодатель предусмотрел, что доля таких сотрудников в фонде оплаты труда должна составлять не менее 25%.

Также социальным может считаться предприятие, которое своей деятельностью помогает людям, оказавшимся в сложной жизненной ситуации, и у которого доля доходов от этой деятельности составляет не менее 70% в их общем объеме. Соответственно, это субъекты, оказывающие услуги для инвалидов, пожилых людей, тех, кто имеет проблемы со здоровьем и социальной адаптацией.

ДЕТСКИЙ САД – МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ИЛИ ЧАСТНЫЙ?

Как социальный бизнес понимают и поддерживают в Югре, рассказывает Роман Колупаев, исполняющий обязанности генерального директора Фонда поддержки предпринимательства Югры:

– В Югре понятие социального предпринимательства определяется окружной госпрограммой «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации ХМАО – Югры

на 2016-2020 годы» (утверждена постановлением правительства Югры от 9 октября 2013 года №419-п). Есть ряд услуг, которые гражданам оказывает государство и которые можно передавать негосударственным поставщикам. Например, социальное обслуживание пожилых людей, услуги присмотра за детьми, дополнительного образования, культуры. Предприниматель, который берется их оказывать, – социальный предприниматель.

Югорский бизнес неплохо осваивает такое направление, как частные детские сады. Отлично, что с каждым годом таких организаций становится все больше, в том числе и благодаря Школе социального предпринимательства. Ощутимым подспорьем для молодых родителей является сертификат дошкольника, который позволяет снизить родительскую плату за частный детский сад. Так, в прошлом году из восьми тысяч маленьких сургутян, стоявших в очереди на получение мест в детском саду, около тысячи получили места именно в таких детсадах, имеющих лицензию. К 2018 году должен быть осуществлен полный переход на систему таких сертификатов. Она позволит выбирать, в какое дошкольное учреждение отдать своего ребенка – муниципальное или частное. И здесь уже в приоритете будет качество оказания социальных услуг.

В мировой практике есть несколько подходов к пониманию социального предпринимательства: первый вариант – статусом социального предпринимателя наделяет специальная комиссия на основании определенных в законодательстве критериев; второй вариант – получателей поддержки определяет население на открытых площадках для голосования; третий вариант: социальные предприниматели регистрируются в качестве особой категории, для них существует своя система налогообложения и т.д. Россия сегодня идет по первому пути – он самый простой для реализации: есть и дорожная карта, и координационные органы по поддержке малого и среднего бизнеса – достаточно дать им полномочия по наделению предпринимателей статусом социальных.



Преимуществом частных детсадов является их гибкость, быстрота реагирования на изменяющиеся условия и запросы, инновационная деятельность. Работая по лицензии, такое учреждение гарантирует оказание услуг, определенных государством, в полном объеме.

NB: Кроме компенсации части затрат, какая еще поддержка оказывается частным детсадам?

Среди форм поддержки частных детских садов, реализуемых в Югре, можно отметить льготную аренду помещений. В частности, получили развитие билдинг-сады – помещения на первых этажах новостроек, специально подготовленные для подобного использования. В Сургуте на право арендовать их – конкурсы по 2-4 предпринимателя на место. Но методику проведения этих конкурсов приходится разрабатывать самостоятельно – на федеральном уровне соответствующих рекомендаций нет.

В каждом субъекте страны по-своему решают вопросы, связанные с развитием малого и среднего бизнеса, в том числе социального. Но Югра – однозначно в лидерах: к примеру, в 2016 году окружная программа поддержки социального предпринимательства была признана лучшей в России. Кроме финансовой,

образовательной, консультативной помощи, социальным предпринимателям еще и всячески помогают в популяризации социальных проектов. С 2013 года на базе Фонда поддержки предпринимательства Югры в автономном округе действует Центр инноваций социальной сферы, услуги которого доступны в каждом муниципальном образовании автономного округа.

ЧЕМ ЗАНЯТЬСЯ – И КАК?

NB: Перечень государственных услуг, которые могут выполнять социальные предприниматели, – он есть?

Да, как стать поставщиком социальных услуг, что это за услуги, как осуществляется компенсация – подробная информация представлена в специальных разделах на сайтах окружных департаментов образования, социального развития, физической культуры и спорта, департамента здравоохранения. По итогам 2016 года Югра вошла в тройку регионов-лидеров, где достигнут 10-процентный уровень доступа социально ориентированных организаций к бюджетным средствам, выделенным на оказание услуг. В текущем году в некоммерческий сектор будет передано 27 направлений в сфере социальных услуг, которые

В 2017 году Фондом поддержки **предпринимательства Югры** в сотрудничестве с Фондом региональных социальных программ **«Наше будущее»** в автономном округе реализуется ряд пилотных проектов: **Программа Школы социального предпринимательства** дополнена отраслевыми учебными модулями по отдельным направлениям социальной деятельности. Готовится к запуску площадка **«Социальные инвестиции»** – сервис поиска инвесторов для реализации проектов в сфере социального предпринимательства.

сегодня предоставляют государственные учреждения. Оказание этих услуг обеспечивается финансированием из бюджета – и для многих предпринимателей такая стабильность дохода на протяжении ряда лет представляется более привлекательной, чем высокая маржинальность, как в других видах бизнеса. Кстати, именно в спортивной и культурной сферах ниша социального предпринимательства наименее заполнена. То есть предприниматели есть, но оформляться как социальные – не торопятся, нет опыта, методики. Есть частная футбольная школа в Сургуте, хоккейная – в Ханты-Мансийске. Но дороги – непроторенные. Будем исправлять эту ситуацию в Школе социального предпринимательства.

NB: А что касается тех самых предприятий, которые являются социальными в силу предоставления рабочих мест социально незащищенным категориям населения – есть ли они сегодня в Югре?

Именно с таких организаций начинался социальный бизнес, в том числе и у нас. Обращаются за поддержкой не реже раза в месяц и пользуются при этом определенными льготами: первоочередным правом предоставления поддержки, компенсацией банковской процентной ставки в объеме 100% вместо двух третей. То есть, беря кредит на три миллиона, такой социальный предприниматель возвращает ту же сумму.

NB: В социальном бизнесе представлены организации разных форм собственности?

Да, в Югре только выпускниками Школы социального предпринимательства успешно реализуется 161 проект, причем в различных формах собственности: индивидуального предпринимательства, общества с ограниченной ответственностью или же социально ориентированной некоммерческой организации. Какую форму выбрать – зависит в немалой степени от выбранного вида деятельности, и на занятиях Школы разбираются эти вопросы. К примеру, частному детсаду или медицинской организации проще быть ООО или ИП, а в сфере культуры порой проще работать в форме НКО, так как они нередко привлекают средства грантов на реализацию проектов. В сфере социального обслуживания населения – 50 на 50: это может быть и предприятие, и НКО. У каждой формы – свои плюсы и минусы. Из НКО не выведешь инвестиции, на нее не возьмешь кредит. Зато ей, например, могут предоставить помещение на безвозмездной основе. Но по большому счету это не так важно, гораздо значимее то, какой проект воплощается в жизнь и получает дальнейшее развитие:

частный детский сад или пансионат по уходу за пожилыми людьми, творческая студия или досуговый семейный центр – получателями услуг являются наши с вами земляки, югорчане.

NB: Есть мнение, что стоит разделять бизнес как дело, нацеленное на развитие, на перспективу, и предпринимательство как самозанятость. Якобы поддержка человека, который сам работает на себя, – это не слишком оправданное вложение с точки зрения общества.

Считаю, разделять не стоит. Во-первых, и поддержка оказывается соразмерная. Во-вторых, мы постоянно видим такую ситуацию: человек получил нашу поддержку, изначально заявляя, что ему достаточно будет своего рабочего места и на большее он не претендует. Через год – глядишь, у него уже четыре сотрудника. Бизнес не может не развиваться, иначе пойдет вниз.

NB: Сегодня немало делается для поддержки молодых бизнесменов. Таковыми считаются предприниматели в возрасте до 30 лет. Государство взяло курс на повышение пенсионного возраста – может, и возраст молодости стоило бы продлить в плане поддержки, как считаете?

Есть примеры открытия бизнеса в 28, 29 лет, однако именно возраст с тридцати до тридцати пяти – самый плодотворный и подходящий для открытия своего дела: человек еще молод, но многое уже знает и может. Мне тридцать пять, и я чувствую себя молодым! Однако законодатель на сегодняшний день в основном придерживается именно таких возрастных рамок – до тридцати лет. А мы в свою очередь делаем все возможное, чтобы люди более старшего возраста также могли участвовать в образовательных мероприятиях Фонда поддержки предпринимательства Югры и Центра инноваций социальной сферы.

Что касается непосредственно молодежи: в 2016 году Центр инноваций социальной сферы запустил новый проект – «Игровой социальный полигон»: двухдневный марафон полного погружения в атмосферу бизнеса, социального проектирования. Пионерами стали студенты Нижневартковского государственного университета. В этом году на базе ссузов и вузов региона тоже будет организован полигон, пройдут и другие встречи со студенческим сообществом, а также в школах. Я убежден, что говорить о социальном предпринимательстве нужно со школьной скамьи, когда идет «закладка» нравственного фундамента, становление человека как личности. Будущее – за инициативными, целеустремленными и социально ответственными людьми. **NB**

По данным научных исследований, лишь 10% населения имеет способности к предпринимательской деятельности. Среди обращающихся в Фонд поддержки предпринимательства Югры каждый второй создает свое дело, и девять из десяти «выживает». Пять лет назад процесс оформления документов для получения мер поддержки в Фонде поддержки предпринимательства Югры занимал до 20 дней, сегодня – от трех до пяти. Заключено соглашение с Многофункциональным центром Югры, согласно которому уже в пяти населенных пунктах округа в зданиях МФЦ работают «единые окна» для предпринимателей. К концу года планируется создать их во всех многофункциональных центрах региона.

ЛЕЧИТЬ ДУШУ И ТЕЛО

Им верят, на них равняются. Профессора, кандидаты медицинских наук, врачи высшей категории, люди, которые имеют огромный практический опыт, единой командой принимают пациентов под крышей медико-социального центра «Добрый Дом».

Аналогов учреждению в Сургуте сегодня просто нет. Помимо комплексной медицинской помощи, здесь оказывают еще и социальную поддержку. А само учреждение мало напоминает привычные больничные коридоры и палаты. Пациентов принимают в уютном и современном доме.

ДОСЬЕ

кандидат медицинских наук, доцент, профессор РАЕ, врач-пульмонолог высшей категории. Награда «За социальное служение» имени Марии Федоровны, 2 международные публикации, более 8 монографий, около 112 публикаций в научно-практических журналах РФ

ЭЛЛА ИЛЬИНА

директор медико-социального центра «Добрый Дом»



Тел.: +7 (3462) 64-73-94, +7 (922) 654-73-94 www.dobriydom86.com, e-mail: dobriydomsurgut@mail.ru

Адрес: г. Сургут, ул. Быстринская, 8/1 Время работы: Пн.-Вс. С 09:00 до 20:00

НАСТОЯЩИЕ. ДОСТУПНЫЕ. ПРАКТИКУЮЩИЕ.

По примеру лучших европейских клиник врачи «Доброго дома» стараются оказывать комплексную помощь, ведь работа узких специалистов взаимосвязана, должна проводиться в системе.

— Мы уделяем большое внимание не только медицинской, но и социальной помощи населению округа. Её оказывают клинические психологи, психотерапевты и неврологи. Вместе они помогают найти выход из самых трудных жизненных ситуаций, что невозможно сделать человеку самостоятельно. «Как научиться жить со страшным диагнозом?» «Как найти общий язык со своим ребенком?» В период, когда интернет заполнили так называемые «группы смерти», этот вопрос как никогда актуален для родителей. Психолог работает как индивидуально, так и в группах. Используются методики АРТ-терапии и сказкотерапии. При необходимости проводится диагностика и коррекция нарушений развития ребенка.

Наши клинические психологи в домашней атмосфере работают как с детьми, так и со взрослыми. Мы стараемся охватить все стороны коррекции поведения и развития. Например, при выявлении синдрома задержки развития речи, в работу могут включаться не только психолог и логопед, но и невролог. Это позволяет грамотно и качественно подойти к лечению. Также мы проводим психолого-педагогические экспертизы, у нас работает психолог-эксперт, который по необходимости выступает в судах при бракоразводных процессах, — рассказывает директор медико-социального центра «Добрый Дом» Элла Ильина.

Также в «Добром доме» сегодня можно получить широкий комплекс медицинских услуг. Здесь работает большая команда узких специалистов. Прием ведут одни из самых востребованных врачей округа — пульмонолог и аллерголог-иммунолог. Попасть к этим специалистам в бюджетных учреждениях довольно трудно, очереди расписаны за несколько месяцев вперед. Здесь же они всегда доступны. Можно пройти обследование у эндокринолога, кардиолога, гастроэнтеролога и многих других врачей. Здесь же ведут свою работу представители федеральной сети лабораторий при Министерстве Здравоохранения «Ситилаб». Благодаря тому, что здесь используется современное оборудование, пациент может быстро сдать анализы и получить гарантированно точный результат.

— Мы работаем с НИИ аллергологии, с НИИ пульмонологии. И я всегда говорю: мы реальные и мы настоящие. Если пациент попал в руки наших специалистов, то здесь ему точно помогут. Сегодня увидеть патологию в чистом виде сложно. Чтобы грамотно подобрать лечение пациенту, иногда собираем консилиум и быстро решаем, как будем лечить, какие краткосрочные и долгосрочные цели ведения пациента. Наши врачи консультируют на уровне округа, им доверяют большинство больных. Часто в буквальном смысле рисуем вместе с пациентом его заболевание и определяем точки воздействия, чтобы и они сами понимали, в каком направлении мы продвигаемся и от чего лечим. Это чрезвычайно важно. Так что мы готовы применить все свои знания и умения и к нам можно попасть на прием, — поясняет Элла Ильина.

В центре «Добрый Дом» действует гибкая система скидок для пенсионеров, инвалидов, многодетных семей. Также специалисты раз в месяц проводят встречи с населением, обсуждают актуальные проблемы. Двери уютного медицинского дома всегда открыты для гостей. Стало традиционным это место и для врачей Сургута и близлежащих городов. Здесь проводятся тематические «Круглые столы» с разбором Национальных и международных рекомендаций лечения данной патологии, клиническими разборами и обязательно — обменом опытом. **НБ**



медико-социальный центр

- ✓ Гематолог
 - ✓ Эндокринолог
 - ✓ Кардиолог
 - ✓ Пульмонолог
 - ✓ Аллерголог-иммунолог
 - ✓ Отоларинголог
 - ✓ Офтальмолог
 - ✓ Гастроэнтеролог
 - ✓ Рефлексотерапевт
 - ✓ Нефролог
 - ✓ Невролог
 - ✓ Ревматолог
 - ✓ Ортопед
 - ✓ Психиатр
- Психолого - педагогическая экспертиза
Индивидуальные и групповые занятия
с ведущими психологами округа



анализы любой сложности,
федеральная сеть лабораторий СИТИЛАБ

дневной
стационар,
выезд
врача
на дом



(3462) 64-73-94
г. Сургут, ул. Быстринская 8/1



ТЕЛЕ- МЕДИЦИНА

Интернет входит в нашу жизнь настолько быстро, что многие услуги, ради которых надо было покидать дом, оказались у нас под рукой. Не обошла эта участь и рынок медицинских услуг. Уже сейчас не выходя из дома можно записаться к врачу на прием, узнать, как можно получить квалифицированную помощь. Бурными темпами развивается и рынок телемедицины. Теперь проконсультироваться с доктором также можно дистанционно.

ТЕЛЕМЕДИЦИНА И РАЗВИТИЕ РЫНКА ОНЛАЙН-МЕДИЦИНЫ В РОССИИ

Существует много терминов, определяющих суть телемедицины, но наиболее точным, пожалуй, является термин, данный Всемирной организацией здравоохранения: «Телемедицина – это предоставление услуг здравоохранения в условиях, когда расстояние является критическим фактором, работниками здравоохранения, использующими информационно-коммуникационные технологии для обмена необходимой информацией в целях диагностики, лечения

и профилактики заболеваний и травм, проведения исследований и оценок, а также для непрерывного образования медицинских работников в интересах улучшения здоровья населения и развития местных сообществ».

В России становление телемедицины и медицинских онлайн-услуг началось в 1995 году, в Военно-медицинской академии им. С.М. Кирова (Санкт-Петербург), хотя сами специалисты отмечали, что передача информации на расстояние осуществлялась уже в 1970-е, когда результаты ЭКГ направлялись в специальные консультативные центры.



В дальнейшем можно выделить ряд шагов, которые осуществлялись для развития телемедицины в России:

1997 год. Реализация проекта видеоконференций «Москва – регионы России», объединившего Научный центр сердечно-сосудистой хирургии имени Бакулева РАМН, НИИ педиатрии и ряд других центров.

1999 год. Создана московская корпоративная телемедицинская сеть, в которую входят 32 учреждения ЛПУ.

2001 год. Интеграция российских телемедицинских сетей с мировым информационным пространством.

Уже в 2010 году президент России Дмитрий Медведев отметил перспективы развития телемедицины в нашей стране: «Я надеюсь, что, в конечном счете, мы выйдем на такую ситуацию, когда реализация телемедицинских услуг даст возможность даже в самой отдаленной российской больнице или в фельдшерско-акушерском пункте получать консультацию крупного специалиста, специалиста высокого уровня, потому что это как раз то, чем мы начали заниматься лет пять назад».

С тех пор рынок телемедицины шагнул далеко вперед. На запрос «медицинские онлайн-консультации» в поисковой строке браузера вы получите множество сайтов, предлагающих услуги специалистов разного уровня по различным интересующим вас вопросам, а если написать «запись к врачу онлайн», вам тут же предоставят ссылки на соответствующие сервисы. И вы выберете услугу, в которой нуждаетесь сейчас.

КАК ОРГАНИЗОВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС В СФЕРЕ МЕДИЦИНСКИХ КОНСУЛЬТАЦИЙ?

На сайте «Бизнес реально и виртуально» вам могут предложить следующие шаги: «Для начала нужно зарегистрироваться в качестве частного предпринимателя или, как заведено в нашей стране, в качестве индивидуального. Регистрация проста, но если вы не хотите связываться со всей этой бумажной суетой, вам на помощь всегда придет одна из многочисленных организаций, готовых произвести регистрацию вместо вас за определенную плату, сохранив ваше драгоценное время, тем более что оно вам обязательно понадобится. Дело в том, что организация интернет-консультаций, несмотря на кажущуюся простоту – дело трудоемкое, ведь нужно проделать огромную работу на стадии подготовки бизнеса. Например, одной из основных забот станет создание сайта.

Конечно, можно обратиться в одну из специализированных компаний, однако в них сайты создаются по шаблону, следовательно, придется нанять специалиста, который будет тратить на вас неограниченное время, дабы создать красивый, а главное, удобный сайт, ведь люди будут заходить на него с определенной целью, и нужно, чтобы они сразу же находили то, что им нужно.

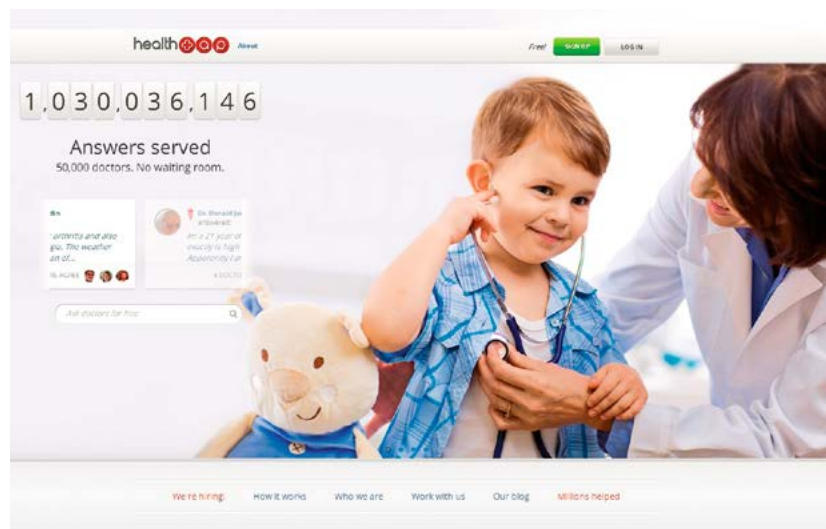
Итак, допустим, регистрация успешно завершена, сайт создан – пришло время зарабатывать деньги. Как всё организовать, за что брать плату с клиентов? Попробуем разобрать эти вопросы детально.



ТЕЛЕМЕДИЦИНА – ЭТО ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ МЕДИЦИНСКИМИ РАБОТНИКАМИ, ИСПОЛЗУЮЩИМИ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ОБМЕНА НЕОБХОДИМОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ В ЦЕЛЯХ ДИАГНОСТИКИ, ЛЕЧЕНИЯ И ПРОФИЛАКТИКИ ЗАБОЛЕВАНИЙ



ОРГАНИЗАЦИЯ ИНТЕРНЕТ-КОНСУЛЬТАЦИЙ, НЕСМОТРИ НА КАЖУЩУЮСЯ ПРОСТОТУ – ДЕЛО ТРУДОЕМКОЕ, ВЕДЬ НУЖНО ПРОДЕЛАТЬ ОГРОМНУЮ РАБОТУ НА СТАДИИ ПОДГОТОВКИ БИЗНЕСА





ДАЖЕ НЕСМОТРЯ НА ВКЛЮЧЕНИЕ ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ В СПИСОК НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРИОРИТЕТОВ, ДО СИХ ПОР ОТСУТСТВУЕТ СВЯЗНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЕЁ РАЗВИТИЯ. БОЛЕЕ ТОГО, НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ НЕТ ЧЕТКОГО ПОНИМАНИЯ, ЗА СЧЕТ КАКИХ СРЕДСТВ БУДЕТ ФИНАНСИРОВАТЬСЯ РАЗВИТИЕ ТЕЛЕМЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

ОНЛАЙН-КОНСУЛЬТАЦИИ: РАБОТА В ДЕТАЛЯХ

На примере успешных зарубежных сайтов можно отметить несколько факторов такого рода бизнеса:

- Вам придется нанять квалифицированных врачей, готовых давать консультации. Таких специалистов много, поэтому за кадрами дело не станет.
- Определитесь с родом консультаций, их темами и прочим, ведь для каждого направления понадобится определенный специалист, хотя бывает, что доктор может проконсультировать во многих областях медицины.
- Определитесь со способом оплаты консультаций. Существует два способа: оплата непосредственно перед консультацией врача или покупка абонеента на месяц и более. Вариант с абонементом приведет больше клиентов, однако заработок с каждого из них может существенно сократиться. А кто знает, сколько раз в месяц человек захочет консультироваться?

Вы наверняка переживаете о востребованности интернет-консультаций, ведь легче сходить в поликлинику. У вас нет причин для беспокойства и вот почему. Людям свойственно бояться, и, прежде чем идти к врачу, любой человек с трясущимися от страха коленками пытается найти хоть какую-то информацию в Интернете и, попав на онлайн-консультацию, стопроцентно заинтересуется ей. Главное – не отчаиваться и не лениться: только с трудолюбием и стремлением к лучшему придет и развитие, и хороший заработок».

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-КОНСУЛЬТАЦИЙ В МЕДИЦИНЕ И НА РЫНКЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Давайте разберемся, насколько хорошо организованы онлайн-консультации у врача в современной России, и оценим перспективы этого направления. Поясняет специалист портала CNews Юлия Граванова: «У России есть определенная специфика, которая накладывает отпечаток на развитие рынка телемедицины. Активное развитие и распространение технологий телемедицины в странах Европы и Северной Америки обусловлено, прежде всего, наличием целевых правительственных программ, составной частью которых являются и концепции финансирования. Ни для кого не секрет, что стоимость современных мобильных и стационарных телемедицинских комплексов велика, и далеко не каждое медицинское учреждение может позволить себе их приобретение. Именно поэтому в концепцию финансирования проектов телемедицины наряду с лечебно-профилактическими учреждениями входят страховые компании, банки и другие финансовые организации, а также компании-разработчики оборудования для телемедицинских проектов». Другими словами, любое медицинское учреждение, решив приобрести аппаратуру для телемедицинских проектов, точно знает, какими возможностями для этого располагает и из каких источников будет осуществляться финансирование.

Однако в России с самого начала складывается совершенно иная ситуация – даже несмотря на включение

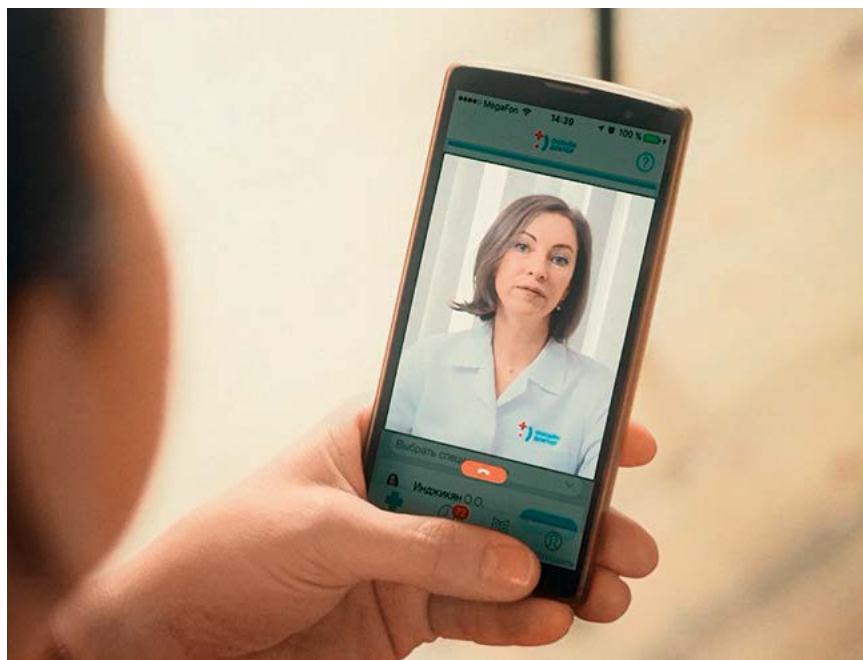
телемедицины в список национальных приоритетов, до сих пор отсутствует связная концепция ее развития. Более того, на текущий момент на государственном уровне нет четкого понимания, за счет каких средств будет финансироваться развитие телемедицинских технологий. Очевидно, что только за счет госбюджета и средств ОМС достичь желаемого уровня невозможно, для активного развития телемедицины в России необходимо привлечение сторонних участников – банков и финансовых организаций, страховых компаний, разработчиков и поставщиков телемедицинских технологий, что предполагает наличие соответствующего юридического базиса, который позволил бы распределить права и обязанности сторон, участвующих в проектах телемедицины, рассчитать степень рискованности проектов внедрения телемедицинских технологий.

Сдерживающим фактором развития также является невозможность полного использования потенциала телемедицины в рамках действующего законодательства, которое не предусматривает вариантов лечения без непосредственного контакта врача и пациента. В такой ситуации телемедицинские системы могут использоваться только для консультаций больных, обучения и повышения квалификации медицинских работников.

Неразвитость правового поля обуславливает и наличие целого ряда других проблем, препятствующих активному внедрению телемедицинских технологий в российскую врачебную практику. К ним следует отнести размытость правового статуса телемедицинской службы, фактическое отсутствие нормативной базы, регламентирующей деятельность телемедицинских подразделений и определяющей качество телемедицинских услуг, прежде всего врачебных консультаций. Микаэл Дашян, автор доклада «Правовые аспекты оказания телемедицинских услуг», в качестве основных правовых коллизий в сфере телемедицины называет неопределенность юрисдикции и правового статуса Интернета, в том числе в сфере оказания медицинских услуг, спорную ситуацию вокруг лицензирования и сертификации, необходимость правового регулирования вопроса обеспечения медицинской тайны в проектах телемедицины.

Для преодоления этих и ряда других барьеров и гармоничного развития телемедицинских технологий в России необходимо создание генерального плана развития телемедицины на государственном уровне, который позволил бы осветить такие моменты, как область применения телемедицины и ее ограничения, бизнес-модели реализации телемедицины, методы обеспечения информационной безопасности телемедицины, подходы к ее правовому обеспечению, к стандартизации телемедицинских технологий, типовые варианты решений по построению телемедицинских сетей и систем, решения по подготовке специалистов для обслуживания телемедицины.

Таким образом, можно сказать, что в ряде случаев организация врачебных онлайн-консультаций – это дело,



СДЕРЖИВАЮЩИМ ФАКТОРОМ РАЗВИТИЯ ТАКЖЕ ЯВЛЯЕТСЯ НЕВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ В РАМКАХ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, КОТОРОЕ НЕ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ ВАРИАНТОВ ЛЕЧЕНИЯ БЕЗ НЕПОСРЕДСТВЕННОГО КОНТАКТА ВРАЧА И ПАЦИЕНТА. В ТАКОЙ СИТУАЦИИ ТЕЛЕМЕДИЦИНСКИЕ СИСТЕМЫ МОГУТ ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ТОЛЬКО ДЛЯ КОНСУЛЬТАЦИЙ БОЛЬНЫХ, ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ.

где ответственность за качество услуг ложится на организатора консультации в сети. И потому при выборе сервиса, предоставляющего услуги, например, терапевта, который через веб-камеру постарается поставить вам диагноз, нужно быть уверенным в качестве работы сервиса и профессионализме специалиста.

Тем не менее сфера медицинских консультаций в режиме онлайн доказывает свою полезность, она может использоваться для трансляции хирургических операций, когда опытный хирург может наглядно продемонстрировать молодым специалистам основы проведения оперативного вмешательства; телеобучения будущих врачей; консультирования в режиме реального времени, что особенно важно при работе с пациентами из отдаленных населенных пунктов; постановке верного диагноза без лишней поездки, например, из Якутии на Урал. Системы дистанционного мониторинга позволяют специалистам наблюдать за состоянием здоровья пациента, страдающего хроническим заболеванием, или за здоровьем людей, работающих в особо опасных условиях.

Несмотря на существующие недостатки, телемедицина и онлайн-консультации врачей доказывают свою необходимость. Их совершенствование – лишь вопрос времени. **NE**

ПРОВОЗГЛАШЁН
ПРЕЗИДЕНТОМ
В.ПУТИНЫМ, ЕЩЕ
В 2012 ГОДУ
НА САММИТЕ АТЭС
ВО ВЛАДИВОСТОКЕ

КУРС НА ВОСТОК



Основной темой официального выступления президента Владимира Путина на саммите АТЭС в Лиме стал «поворот на Восток». Кроме того, осенью прошли такие ключевые мероприятия по укреплению экономических связей России с Востоком, как Восточный экономический форум, Первый форум «Россия-Азия».

САММИТ АТЭС В ЛИМЕ

Ежегодно проводимый саммит АТЭС представляет собой четко отрепетированное протокольное мероприятие, на котором двусторонние соглашения готовятся заранее. Однако гораздо продуктивнее личные встречи глав государств, министров и бизнесменов из разных стран на этом форуме. «Курс на Восток», официально провозглашенный президентом Владимиром Путиным, был взят еще в 2012 году – тогда саммит АТЭС проходил во Владивостоке. Именно

тогда президентом была сформулирована четкая позиция продвижения российской экономики в восточные страны и укрепление связей со странами Азиатско-Тихоокеанского региона. Нынешний АТЭС в Лиме объединил 21 страну, где проживает около 40% населения Земли.

войну», делегация из Москвы не станет. Санкции – явление временное, рано или поздно они будут отменены. Важно, чтобы к тому моменту ослабленные отсутствием мощной конкуренции отечественные производители не получили шок, а российские предприятия были к этому готовы. Кроме того, Западу стоит в очередной раз напомнить, чего он лишится, устраивая политико-экономический бойкот России», – считает старший научный сотрудник Центра



На них приходится приблизительно 54% ВВП планеты и 44% оборота мировой торговли. В объединение, кроме РФ, входят США, Китай, Австралия, Япония и другие мировые лидеры.

«В рамках нынешней политики Владимир Путин будет делать упор на расширение связей с Востоком – укрепление торгово-партнерских отношений с Китаем, Вьетнамом и другими партнерами в рамках договоренности по объединению экономик ЕАЭС и «Шелкового пути». Однако игнорировать общение с западными странами, несмотря на «санкционную

НАША ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА – ВВЕСТИ В КУРС ДЕЛА РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, НАУЧИТЬ ИХ ДЕЛАТЬ СЕРТИФИКАЦИЮ РОССИЙСКИХ ТОВАРОВ ДЛЯ КИТАЙСКОГО РЫНКА, РЕГИСТРИРОВАТЬ ТОВАРНЫЕ МАРКИ И ГЛОБАЛЬНО ПОДЕЛИТЬСЯ СВОЕЙ КОМПЕТЕНЦИЕЙ В ОБЛАСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КИТАЙСКИМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ И СЕТЯМИ. КИТАЙСКАЯ СТОРОНА СЕЙЧАС ГОТОВА ДЛЯ ТОВАРОВ ИЗ РОССИИ СНЯТЬ РЯД ЗАЩИТНЫХ БАРЬЕРОВ, КОТОРЫМИ ОНА ОБЕРЕГАЕТ СВОЙ ВНУТРЕННИЙ РЫНОК



У РОССИЙСКОГО ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА ЕСТЬ МНОГО ПРОБЛЕМ, СРЕДИ КОТОРЫХ ТЕНДЕНЦИЯ К СОКРАЩЕНИЮ НАСЕЛЕНИЯ, НО ИМЕННО У ЭТОГО РЕГИОНА ЕСТЬ ПОТЕНЦИАЛ СТАТЬ ИДЕАЛЬНЫМ МЕСТОМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

экономических исследований Российского института стратегических исследований Николай Трошин.

ВОСТОЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

Прошедший в сентябре во Владивостоке Восточный экономический форум (ВЭФ) стал уверенным началом развития внешнеэкономических связей России с Японией.

Японские компании предложили российским партнерам сотрудничество в различных областях, начиная с медицины и сельского хозяйства и заканчивая энергетикой, однако самой важной темой стали информационные технологии. По мнению старшего управляющего директора Японского банка для международного сотрудничества (JBIC) Тадаси Маэда, у российского Дальнего Востока есть много проблем, среди которых тенденция к сокращению населения, но именно у этого региона есть потенциал стать идеальным местом для развития информационных технологий.

«Работы над искусственным интеллектом или сбор больших объемов данных. Такая цифровая экономика, безусловно, будет идеальной для условий российского Дальнего Востока», – сказал Маэда.

В то же время японские и российские инвесторы и бизнесмены обсудили и сотрудничество в энергетической сфере в рамках форума. Так, председатель совета директоров Mitsui & Co Масами Иидзима отметил, что запасы природных ресурсов на российском Дальнем Востоке крайне важны для обеспечения энергобезопасности Японии.

«Япония обделена природными ресурсами, энергетическая безопасность является неизменной темой для нас», – подчеркнул он. «Нам необходимо прикладывать усилия для обеспечения стабильных поставок нефти и газа. С этой точки зрения природные ресурсы, в том числе на российском Дальнем Востоке, существенно важны для нас», – пояснил он.

Глава JGC Corporation Масаюки Сато рассказал, что его компания намерена принять участие в тендере на строительство крупного газоперерабатывающего завода на Амуре. А генеральный директор одной из крупнейших японских строительных компаний Iida Group Holdings Ёити Нисикава рассказал, что общий инвестиционный план по проектам в РФ предполагает

капиталовложения в размере до \$220 млн. В настоящее время компания готовится развернуть в Приморье завод по производству высококачественных строительных материалов, которые можно будет продавать за рубеж.

ФОРУМ «РОССИЯ-АЗИЯ»

Продолжением осенних российско-японских мероприятий стал Первый форум «Россия-Азия», прошедший в Москве. Он объединил государственных чиновников, глав бизнес-ассоциаций и аналитиков, занимающихся вопросами развития российско-азиатских отношений. Форум стал неким подведением итогов двухлетнего укрепления связей России и Востока, а также площадкой для обсуждения дальнейшего сотрудничества России в этом направлении.

Ключевую роль занял вопрос о расширении связей с Китаем. Так, президент Русско-Азиатского Союза промышленников и предпринимателей Виталий Монкевич считает, что Россия и Китай в ближайшем будущем будут работать всё теснее, всё больше открывая внутренние рынки друг для друга: «По нашим оценкам, действительно есть большая перспектива для поставок наших товаров, в том числе продуктов питания, в азиатские страны, и конечно, нашему самому крупному партнеру – Китаю. У нас в Китае есть уже традиционные поставщики – это северные провинции, которые знают российскую продукцию и охотно ее покупают. В то же время мы сейчас совместно с российским экспортным центром стараемся развить торговлю нашими продуктами в южные провинции Китая – Шанхай и Гуаньдун. Наша основная задача – ввести в курс дела российских производителей, научить их делать сертификацию российских товаров для китайского рынка, регистрировать товарные марки и глобально поделить своей компетенцией в области взаимодействия с китайскими покупателями и сетями. На мой взгляд, китайская сторона сейчас готова для товаров из России снять ряд

защитных барьеров, которыми она оберегает свой внутренний рынок». Однако по-настоящему необратимым процесс экономического сотрудничества может сделать лишь участие в нем большого количества предприятий с обеих сторон, прежде всего, тех, которые относятся к категории «малый и средний бизнес». Удачные примеры такого взаимодействия уже есть, но массовым этот процесс пока не стал. Малые предприятия не рвутся на внешний рынок, опасаясь, прежде всего, бюрократических трудностей. В частности, простой вопрос «В чьей юрисдикции будут решаться возможные судебные споры?» в реальности оборачивается неразрешимыми для небольших фирм проблемами.

НЕВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКИМИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМИ АКТАМИ ЗАПУСТИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ АКТИВНОСТЬ И ПРИВЛЕЧЬ ИНВЕСТОРОВ В РЕГИОН, В КОТОРОМ ЭТО НЕ УДАЛОСЬ СДЕЛАТЬ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 20 ЛЕТ

ПЕРЕСТРАИВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Впрочем, как и у любого экономического курса, западного или восточного, должна быть четко выстроенная стратегия и продуманный план. Почетный председатель президиума Совета по внешней и оборонной политике, д.и.н., декан факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ Сергей Караганов считает, что в рамках проекта «поворот на Восток» «нужна новая концепция развития не только Дальнего Востока, но и всей Сибири в увязке с планами развития ЕАЭС, Казахстана, стран Центральной Азии и китайского экономического пояса «Шелкового пути». Россия должна в полной мере использовать гигантские возможности и конкретные преимущества, которые возникли у нас благодаря азиатскому, в первую очередь, китайскому росту». Караганов также отмечает, что, помимо концепции, России необходимо кардинально перестроить свои экономические принципы. «Невозможно несколькими законодательными актами запустить экономическую активность и привлечь инвесторов в регион, в котором это не удалось сделать за последние 20 лет. Недостаточно объявить остров Русский территорией опережающего развития и ждать там инвестиционного бума; построить университет и предвкушать быстрое улучшение человеческого капитала; объявить Владивосток свободным портом и предполагать резкое увеличение его загрузки. Не стоит ожидать и того, что пять-шесть ТОРов, даже если они сработают, как изначально задумывались, кардинально преобразят лицо востока России. Должны последовать другие, более кардинальные меры, связанные не с дополнительными субсидиями (средств на которые в любом случае всё меньше), а с переосмыслением принципов развития региональной экономики», – отмечает Караганов. **NE**

ГЛАВНЫЙ ИМПОРТЕР ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

КИТАИ

По итогам прошлого года Китай стал крупнейшим покупателем российского продовольствия, потеснив Турцию, пишет Wall Street Journal. Издание отмечает, что Россия может войти в список крупнейших поставщиков продуктов питания в Китай наряду с США, Бразилией, Австралией, Таиландом.

ПО РЕЗУЛЬТАТАМ **2016 г.**
ОБЪЕМЫ ТОВАРООБОРОТА
МЕЖДУ КИТАЕМ И РОССИЕЙ
ВЫРОСЛИ НА **2,2%**, ПРЕВЫСИВ
ОТМЕТКУ В **69,52 МЛРД**
ДОЛЛАРОВ США. УВЕЛИЧЕНИЕ
ДВУСТОРОННЕЙ **ТОРГОВЛИ**
ПРОИЗОШЛО НА ФОНЕ
ОТНОСИТЕЛЬНОГО СПАДА
В ОБЪЕМАХ **ВНЕШНЕЙ**
ТОРГОВЛИ КИТАЯ.
ОБ ЭТОМ ГОВОРИТСЯ
В **ОБНАРОДОВАННОМ**
ДОКЛАДЕ ГЛАВНОГО
ТАМОЖЕННОГО
УПРАВЛЕНИЯ **КИТАЙСКОЙ**
НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.

В ТОЖЕ ВРЕМЯ, **ЭКСПОРТ**
ИЗ **КИТАЯ** В **РОССИЮ**
УВЕЛИЧИЛСЯ НА **7,3%**
ДО **37,297 МЛРД** ДОЛЛАРОВ,
А ИМПОРТ, **НАПРОТИВ**,
СНИЗИЛСЯ НА **3,1%**
И СТАЛ **32,228 МЛРД** ДОЛЛАРОВ.
А ПО ИТОГАМ **ПОЗАПРОШЛОГО**
ГОДА **ОБОРОТ** ТОРГОВЛИ **ПАДАЛ**
НА **28,6%** - ДО **68,06 МЛРД**
ДОЛЛАРОВ.



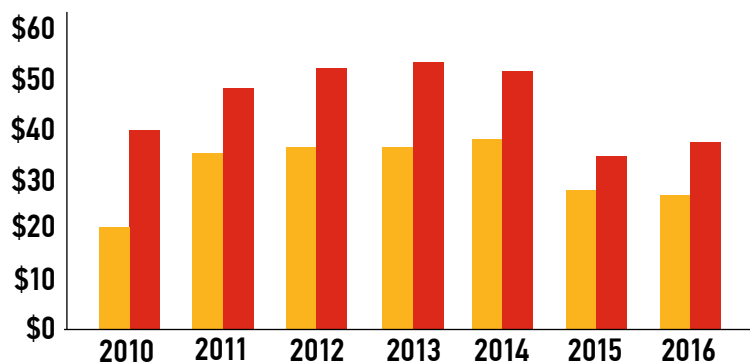
В прошлом году КНР закупила в России продовольствие более чем на \$1 млрд. В целом товарооборот между Россией и КНР за январь-октябрь 2016 года составил \$56 млрд, что почти в два раза ниже, чем за аналогичный период 2014-го, свидетельствуют данные китайской таможни. Несмотря на это, Россия и Китай оптимистично настроены относительно достижения целевого показателя в \$200 млрд к 2020 году.

В настоящее время крупнейшим поставщиком продуктов питания в Китай являются США с годовым оборотом \$26 млрд. Поставки продовольствия осуществляют также Бразилия, Австралия, Таиланд, Индонезия, Малайзия, Канада и Аргентина. Как отмечает WSJ, Россия скоро может войти в число крупнейших поставщиков продуктов питания в Китай путем расширения товарного ассортимента, предлагаемого китайским потребителям.

«Мы хотим больше российской еды», – заявила вице-президент китайской государственной логистической компании China Chengtong Holdings Group Цай Гуйжу на бизнес-конференции в России в ноябре прошлого года.

В ЯНВАРЕ 2017 ОБЪЕМ ТОРГОВЛИ КИТАЯ С РФ ВЫРОС НА ТРЕТЬ. ОТМЕЧАЕТСЯ РОСТ ЭКСПОРТА ИЗ РОССИИ, ОН УВЕЛИЧИЛСЯ НА 29,5% ПРИ ЭТОМ ЭКСПОРТ ИЗ ПОДНЕБЕСНОЙ В НАШУ СТРАНУ СТАЛ БОЛЬШЕ НА 29,5 ПРОЦЕНТА И СОСТАВИЛ 3,4 МИЛЛИАРДА ДОЛЛАРОВ, А ИМПОРТ – НА 39,3 ПРОЦЕНТА, ДОСТИГНУВ 3,1 МИЛЛИАРДА.

中国行政区划图



■ ЭКСПОРТ И ■ ИМПОРТ МЕЖДУ РОССИЕЙ И КИТАЕМ ЗА 6 ЛЕТ (МЛРД ДОЛЛ. США)



**АНДРЕЙ
ДЕНИСОВ**

Чрезвычайный и Полномочный
Посол России в Китайской
Народной Республике,
член Президиума РСМД

«Всё, что можно есть, представляет интерес для китайских потребителей», – сообщил WSJ генеральный директор Агентства Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта Петр Шелахаев.

По его словам, китайцы воспринимают российские продукты как безопасные и «чистые», как и в западных странах. «Российская еда в Китае, это как швейцарская еда в России», – отметил Шелахаев.

Для удовлетворения спроса на еду со стороны Китая Россия планирует увеличить долю пригодных для выращивания сельхозпродукции земель на Дальнем Востоке на 50% к 2020 году – примерно до 3 млн гектаров.

В ОЖИДАНИИ РОССИЙСКОГО МЯСА

Среди российских продуктов питания наибольший интерес для китайских потребителей представляет мясо. Поставки российской свинины в Китай должны стартовать в начале 2017-го, а курицы и говядины – в 2019 году. Переговоры с китайской стороной по снятию ограничений на поставки российской мясной продукции уже близки к завершению, сообщают российские чиновники.

«Русагро» ведет строительство крупного свиноводческого комплекса в Приморье для удовлетворения спроса на свинину со стороны Китая. Крупнейший поставщик мяса для McDonald's в России – компания «Мираторг» – надеется в скором времени начать поставки мясных изделий для ресторанов сети быстрого питания, расположенных на территории Китая.



Для нас в нынешних условиях открываются иногда просто новые ниши на китайском рынке. Например, не может не радовать серьезный рост поставок в Китай различного рода сельскохозяйственной продукции. Раньше этих товаров в нашем экспорте, за исключением рыбы и морепродуктов, практически не было. А сейчас это и зерно, и соевые бобы, и разного рода готовые изделия, в том числе кондитерские. Всем нам хорошо известна история с российским мороженым, которое, благодаря интересу к этому продукту на высоком уровне, стало широко известным в Китае. Мы-то с вами знаем, что наше мороженое действительно заслуживает самой высокой оценки, теперь об этом знают и китайские потребители.





ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПОРУЧИТЕЛЬСТВ ПРОГРАММА «ГАРАНТИЯ»



ФОНД
ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
ЮГРЫ

ДЛЯ РАЗВИТИЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА НЕОБХОДИМЫ
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СРЕДСТВА. **ГДЕ ИХ ВЗЯТЬ?**



ПРЕИМУЩЕСТВА ПОРУЧИТЕЛЬСТВ:

1

Возможность получения кредита при отсутствии достаточного собственного обеспечения по кредиту (возможность сохранить своё личное имущество, не передавая его в залог банка)

2

Простота схемы получения поручительства (не требуется специального предварительного обращения в Фонд, достаточно обратиться в банк-партнер)

3

Быстрота принятия решения о предоставлении поручительства (до 3 рабочих дней после подачи заявки)

4

Все документы, необходимые для оформления поручительства Фонда, предоставляются в банк-партнер по принципу одного окна

ЭКСПОРТ

В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ

Retail Business Ural – форум первых лиц розничных сетей проходил в Екатеринбурге 17–18 ноября. Одним из проблемных вопросов на нем стал экспорт в малом и среднем бизнесе. Кирилл Емельянов, заместитель директора департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Минэкономразвития России, в рамках своего выступления поделился мыслями и опытом в данном аспекте.



ОТ МОСКВЫ ДО РЕГИОНОВ

Действительно, что касается практического смысла, многие важные вещи делают регионы и региональная инфраструктура поддержки. Как правило, они находятся ближе всего, когда это нужно. Но при этом мы всегда, как только появляется возможность, приезжаем в регионы и доносим до непосредственных участников, в данном случае экспортной деятельности, о том, что происходит на федеральном уровне, в каком направлении движется мысль, какие концепции и стратегии развития у нас есть.



КИРИЛЛ ЕМЕЛЬЯНОВ

заместитель директора
департамента развития малого
и среднего предпринимательства
и конкуренции
Минэкономразвития России

В последний год тема экспорта, в том числе посредством электронной торговли, начала набирать популярность в определенных кругах, можно сказать, что её обсуждение интенсифицировалось. Почему? Был ряд очень конкретных вещей, сказанных в послании президента федеральному собранию в прошлом году. А именно вышел ряд поручений, в рамках которых эта работа ведется. Коллеги из Федеральной таможенной службы РФ уже рассказывали, как они свои процедуры переводят в электронный вид, тем самым упрощая их. Я бы хотел в более общем виде рассказать, что происходит.

РАЗБОР СЛОВ

Если посмотреть на саму фразу «экспорт посредством электронной торговли», то можно с уверенностью сказать, что это очень перспективное направление. Да, я концентрирую внимание на этом, потому что электронная торговля у нас в последние пять лет растет высокими темпами.

Разберем данную фразу по частям. Слово «торговля», безусловно, относится к Министерству промышленности и торговли. Правильно? «Электронная» – значит, средство связи. А это ведомство Министерства коммуникации и связи. «Экспорт». Министерство экономического

НВ • ДОСЬЕ

С 2008 года заместитель директора Департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Минэкономразвития России. Родился в 1975 году. С отличием окончил Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов по специальности «финансовый менеджмент». В 1997–2004 гг. работал экономистом по анализу хозяйственной деятельности и ценообразованию, финансовым менеджером в различных коммерческих структурах. Помощник депутата Государственной Думы 3-го созыва (1999–2003 гг.). В 2004–2008 гг. – главный специалист, главный специалист-эксперт, начальник отдела нефтяной и нефтехимической промышленности Управления по контролю топливно-энергетического комплекса ФАС России.

По словам Дениса Мантурова, главы Минпромторга РФ, она должна быть принята до конца 2016 года. Стратегия развития интернет-торговли разрабатывается на срок до 2020 года. Развитие онлайн-торговли предполагается за счет логистической поддержки, упрощения приема, возвратов и повышения доверия при платежах.

В ЧЕМ ПРОБЛЕМА?

Вот в администрации президента существует целый ряд рабочих групп, который называется «Интернет+». Именно они разработали дорожную карту по развитию электронной торговли. Это заметный успех



УЖЕ СФОРМИРОВАНА ГРУППА ИЗ 25 ЭКСПЕРТОВ, КОТОРЫЕ ЗАЙМУТСЯ СОЗДАНИЕМ СТРАТЕГИИ. СРЕДИ НИХ ПРЕДСТАВИТЕЛИ МИНИСТЕРСТВА СВЯЗИ, МИНФИНА, «ЯНДЕКСА», ALIEXPRESS, АССОЦИАЦИИ КОМПАНИЙ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ. МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДЛОЖИЛО ИСКЛЮЧИТЬ ИЗ КАТЕГОРИИ ТОВАРОВ, ПРОДАЖА КОТОРЫХ ОГРАНИЧЕНА ИЛИ ЗАПРЕЩЕНА ДИСТАНЦИОННЫМ СПОСОБОМ, ЮВЕЛИРНЫЕ ИЗДЕЛИЯ, ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА, АЛКОГОЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ, ТАБАЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ. ПРИЧЕМ ДИСТАНЦИОННУЮ ПРОДАЖУ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ МИНЗДРАВ ГОТОВ РАЗРЕШИТЬ ТОЛЬКО АПТЕЧНЫМ И ВЕТЕРИНАРНЫМ АПТЕЧНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ



развития, отвечающее за внешнеторговую деятельность, должно этим заниматься? Должно. К чему я это всё?

Действительно, занимаются этим большое количество людей. Но каждый охватывает именно свой сегмент. Например, таможня занимается, упрощением порядка оформления документов, чтобы снизить издержки экспортеров. Если говорить о стратегии развития, то Министерство промышленности и торговли сейчас готовит отдельный документ, называющийся «Стратегией развития электронной торговли».

в развитии этой отрасли. А сейчас я хочу сконцентрироваться на том, что же представляет собой концепция развития, как мы это видим.

При выполнении конкретного поручения президента мы столкнулись с достаточно простой мыслью о том, что, безусловно, нужно упрощать процедуры, нужно привлекать регионы. Но главная мысль заключалась в том, что достаточно крупный бизнес, о котором мы уже сказали, в частности, об уральском бизнесе, худо-бедно да экспортирует и не имеет проблем. Вглядевшись, можно обнаружить, что

NB СПРАВКА

Retail Business Ural – форум первых лиц розничных сетей и отдельно стоящих магазинов, а также руководителей компаний производителей и поставщиков – проходил в Екатеринбурге 17–18 ноября. В его программе обсуждались следующие вопросы: Какова перспектива локальной розницы и отдельно стоящих магазинов? Безопасный выход из бизнеса: продажа, сдача площадей в аренду или банкротство? Покупка франшизы в условиях длительной экономической рецессии – возможности и риски. Преимущества формата «у дома» – секреты дизайна и оборудования. Законодательные изменения в регулировании алкогольного рынка. Проводился ряд мастер-классов и практических кейсов.



проблемы есть, но в противовес есть финансовые ресурсы их решения. Весь тот потенциал экспорта, который у нас есть, крутится вокруг малого и среднего бизнеса. Серьезной проблемой для нас остается ситуация, когда бизнесмены, сталкиваясь со сложными условиями оформления и высоким барьером входа в экспортную деятельность, просто не занимаются этим. Это плохая тенденция.

Приведу несколько цифр: у нас из малого и среднего бизнеса меньше трети процента занимаются экспортом. При этом они дают порядка пяти-шести процентов несырьевого экспорта. Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» проводила опрос и выяснила, что на самом деле около 10% малого и среднего предпринимательства готовы и видят потенциал заняться экспортной деятельностью. И мы, естественно, уделили особое внимание именно этому. В рамках различных совещаний мы примерно обозначили круг проблем, и будем работать над их решением.

НЕ ALIBABA!

Ранее Кирилл Емельянов заверил бизнес в том, что регулятор сделает всё, чтобы предприниматели смогли эффективно экспортировать и назвал примеры успешных международных

ПО ОЦЕНКАМ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДИСТАНЦИОННОЙ
ТОРГОВЛИ (НАДТ),
ОБЪЕМ РЫНКА
ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ
ЗА 2015 ГОД
СОСТАВИЛ 781 МЛРД
РУБЛЕЙ (+19% К 2014
ГОДУ). НА ИМПОРТ
ПРИШЛОСЬ 227 МЛРД
РУБЛЕЙ. КОЛИЧЕСТВО
ЗАГРАНИЧНЫХ
ЗАКАЗОВ – 135
МЛН, ЧТО НА 10
МЛН БОЛЬШЕ, ЧЕМ
РОССИЙСКИХ.
ПО ПРОГНОЗУ НА
2016 ГОД, ОБЪЕМ
ЭЛЕКТРОННОЙ
ТОРГОВЛИ В РОССИИ
СОСТАВИТ 1,1 ТРЛН
РУБЛЕЙ (+68%), НА
ИМПОРТ ПРИДЕТСЯ
350 МЛРД РУБЛЕЙ.
КОЛИЧЕСТВО
ИНОСТРАННЫХ
ЗАКАЗОВ ДОЛЖНО
ВЫРАСТИ ДО 250 МЛН,
ЧТО БУДЕТ НА 90 МЛН
БОЛЬШЕ РОССИЙСКИХ

переговоров с зарубежными партнерами. Вместе с тем он уверен, что проект Единой среды экспортера не будет представлять собой «Русскую Алибабу», как его сразу же назвали в СМИ, кроме того, проект предполагает интеграцию не одной, а нескольких площадок, которые должны продвигать отечественную продукцию как самостоятельно, так и на ресурсах AliExpress, JD, eBay и Amazon.

О своем желании участвовать в проекте «Электронная торговля как драйвер развития деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства на внутренних и внешних рынках» и стать специализированной площадкой для экспорта заявили «Яндекс.Маркет», «Юлмарт» и Wikimart.

На площадке агрегатора у экспортеров предполагается личный кабинет с функционалом для принятия и исполнения заказов, оплаты и логистики товаров, предъявления претензий. Деньги от реализации товара поступят на счет агрегатора в банке для прохождения процедур валютного контроля и уплаты соответствующих налогов и сборов. Кроме того, площадка сможет выполнять функцию налогового агента. Такой подход обеспечит бесперебойное получение выручки экспортерами, а также пополнение всех уровней бюджетов РФ, повысив эффективность администрирования. NB

КАК СУЩЕСТВЕННО СОКРАТИТЬ ПРОЦЕНТНУЮ СТАВКУ В БАНКЕ

Идут ли банки навстречу заемщикам? На актуальные вопросы кредитования отвечает управляющий ПАО «Восточный экспресс банк» по Сургуту Гаркавец Елена.

Даже в нынешней непростой экономической ситуации без кредитов прожить сложно. Людям по-прежнему важно иметь возможность приобрести автомобиль, сделать ремонт, купить новую бытовую технику. Средства нужны и тем, кто успел раньше набрать кредитов по высоким ставкам.

НВ: Елена Владиславовна, очевидно, что сегодня говорить о доступности кредитов для людей не приходится. Что происходит сейчас с процентными ставками на рынке? В чем причина их роста?

Надо понимать, что размер процентной ставки зависит от целого ряда факторов, один из важнейших – это ключевая ставка Центробанка. Потому что деньги кредитные организации привлекают в том числе и в долг у ЦБ. Мы помним, как в конце 2014 года ключевая ставка взлетела до 17%, и кредиты на рынке стали очень дорогими. Потом этот показатель начал постепенно снижаться. И сегодня уже можно говорить, что ситуация на банковском рынке стабилизировалась.

НВ: Наверное, главный вопрос, который тревожит граждан: есть ли

возможности у человека, обращающегося в банк, сократить процентную ставку?

Такие возможности есть. Можно иметь с банком долгосрочные отношения, можно собрать максимальный перечень документов, но самый эффективный инструмент – использование залога. Обеспечением может быть любой объект недвижимости, даже не обязательно ваш. Нет такого требования, чтобы заемщик и залогодатель был одним и тем же лицом. Использование залога дает возможность получать достаточно большие суммы на длительный срок под низкие проценты. Если говорить о нашем банке, речь идет о 15 млн рублей до 10 лет. Неудивительно, что популярность такого продукта, как залоговое кредитование, растет.

НВ: И на какую же процентную ставку можно рассчитывать?

Размер процентной ставки различается между разными банками. Но, в принципе, она может быть на уровне фактического уровня инфляции в стране, а то и ниже него. Например, 16% годовых – вполне реальный вариант при

кредитовании под залог. Надо обратить внимание, что выигрыш заемщика не только в этом. С недавних пор в стране сократился спрос на разные группы товаров. Поэтому, например, квартиры и автомобили просто перестали расти в цене. А это дает возможность при их покупке в кредит под залог даже выиграть по деньгам в сравнении с теми условиями, которые были раньше.

НВ: Могут ли заемщики, у которых уже есть кредиты, рассчитывать на получение еще одного? И нужно ли вообще это делать, ведь долговая нагрузка только увеличится?

Опасения людей понятны, но переживать тут не стоит. Удобство залогового кредитования в том, что клиенты могут получать деньги для погашения других кредитов и платить за это гораздо меньшие проценты. Отпадает также необходимость несколько раз в месяц бегать по офисам всех организаций, где у клиента есть займы, чтобы не пропустить срок оплаты. Платить нужно только пониженные ставки в банке, выдавшем залоговый кредит.



Кредит

3 000 000 Р

ТП «Кредит под залог +»: 300т.р. - 15млн.р./13-240 мес/16,0 - 26,0% годовых. ПСК 16,001% - 26,042%. Обеспечение: залог недвижимости, находящейся в собственности. Обязательное страхование предмета залога. Заемщик – 21-76 лет, паспорт РФ, стабильный доход 3 мес (до 26 лет – 12 мес). Условия на 01.02.2017 г.

ул. Лермонтова, 5/3

на любые цели

8-800-20-028-20
www.vostbank.ru

ВОСТОЧНЫЙ БАНК
ПАО КБ «ВОСТОЧНЫЙ»

ЕСЛИ НЕ В БАНКЕ, ТО ГДЕ?

Кризисные явления в экономике привели к парадоксальному явлению: банки аккумулировали у себя денежную массу, а объем выданных кредитов в 2016 году сократился на 10% в целом по России. Что сегодня используют российские предприниматели, чтобы развиваться?

СОБСТВЕННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ

На первый взгляд, самый простой вариант. Максимальный риск – лишиться собственных средств. Оценить объем личных инвестиций, которые попадают в бизнес, сложно: обычно эти деньги не проходят по официальным сводкам и отчетам. Плюс ко всему этот вариант больше подходит для малого и среднего бизнеса.

ЗАЙМЫ У ЧАСТНЫХ ЛИЦ

Речь идет только об одолживании денег собственником бизнеса у частных лиц, когда кредитор не входит в состав учредителей, не получает залог. В эту же категорию попадают случаи открытия или развития бизнеса на деньги супруга или родителей. В качестве примера можно вспомнить бизнес на квестах «Шерлок», в который инвестировал собственные средства лидер группы «Чайф» Владимир Шахрин. А собственно бизнесом управляют его родственники.

БИЗНЕС-АНГЕЛЫ

Относительно новое понятие для бизнеса, которое больше распространено в сфере информационных технологий. Как правило, это частные инвесторы, вкладывающие личные средства в инновационные предприятия (идеи) с минимальным



БИЗНЕС-АНГЕЛ – ОТНОСИТЕЛЬНО НОВОЕ ПОНЯТИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА, КОТОРОЕ БОЛЬШЕ РАСПРОСТРАНЕНО В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. С БИЗНЕС-АНГЕЛОВ НАЧАЛИ СВОЙ ПУТЬ К ВЕРШИНАМ БИЗНЕСА ТАКИЕ БРЕНДЫ, КАК INTEL, YAHOO, AMAZON, GOOGLE.

технико-экономическим обоснованием без предоставления залога. Бизнес-ангел помогает проекту не только деньгами, но и опытом, контактами. С бизнес-ангелов начали свой путь к вершинам бизнеса такие бренды, как Intel, Yahoo, Amazon, Google.

В целом об этом рынке известно гораздо меньше, чем о деятельности венчурных фондов, поскольку основной источник информации о деятельности бизнес-ангелов – социологические исследования. Тем не менее в последние годы появились обзорные материалы, обобщающие сведения о неформальном рынке венчурного капитала из многочисленных источников.

В России к ним можно отнести следующих инвесторов:

Оскар Хартман – основатель компании KupiVIP.ru, в которую сегодня входят одноименный шопинг-клуб, онлайн-бутик KupiLUXE.ru, интернет-магазин Shoptime.ru с, а также проект E-Commerce Services; Алексей Басов – проинвестировал проекты: Habrahabr, Pruffi, Rollad, Roem.ru, Firma.ru. Аркадий Морейнис – создатель Price.ru (продан Rambler) и экс-директор по разработкам и развитию Rambler. Еще в 2010 году запустил компанию «Главстарт», предоставлявшую стартапам инвестиции до 100 тысяч долларов; реализовал проекты Tagbrand, YClients, Klevosti, «Подорожники», НормаСахар.

СУБСИДИИ ГОСУДАРСТВА

Субсидирование малого бизнеса государством осуществляется уже более 10 лет. В прошлом году на субсидии малому бизнесу в федеральный бюджет заложено 17 млрд рублей. В 2016-м эту сумму сократили до 11 млрд. Если постараться, можно получить субсидию от государства на открытие бизнеса. В рамках государственных программ по поддержке начинающих предпринимателей можно получить деньги от разных уполномоченных структур.

Субсидия – вид денежной безвозвратной помощи для субъектов предпринимательства, которая дается для целевого использования (бизнеса). Помощь малому бизнесу может выделяться для реализации следующих целей: приобретения помещения, покупки оборудования, товара для последующей продажи, нематериальных активов. Если средства были потрачены не полностью, оставшиеся потребуются вернуть.

Гранты для предпринимателей, которые только начинают бизнес, в 2016 году увеличили размер субсидии, которая выросла с 300 до 500 тысяч рублей. Однако есть жесткие условия для получения субсидии и отчетность по расходованию полученных средств. В 2017 году объемы финансирования вряд ли увеличатся. Возможно, нас ждет сокращение этой статьи бюджета. А значит, предпринимателям придется искать другие варианты привлечения средств.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО (ГЧП)

Толчком к развитию государственно-частного партнерства стал 224-ФЗ, действующий с 1 января 2016 года. На сегодня в России более 1300 проектов ГЧП, по которым принято решение о реализации (заключении соглашения), из них на сегодня: федерального уровня – 15 проектов; регионального – 191; муниципального – более 1100 проектов.

Среди специалистов нет единого мнения о том, какие формы взаимодействия власти и бизнеса можно отнести к ГЧП. Широкая трактовка подразумевает под ГЧП конструктивное взаимодействие власти и бизнеса не только в экономике, но и в политике, культуре, науке. В числе базовых признаков государственно-частных партнерств в узкой (экономической) трактовке можно назвать следующие:

НА НАЧАЛО
2017 ГОДА



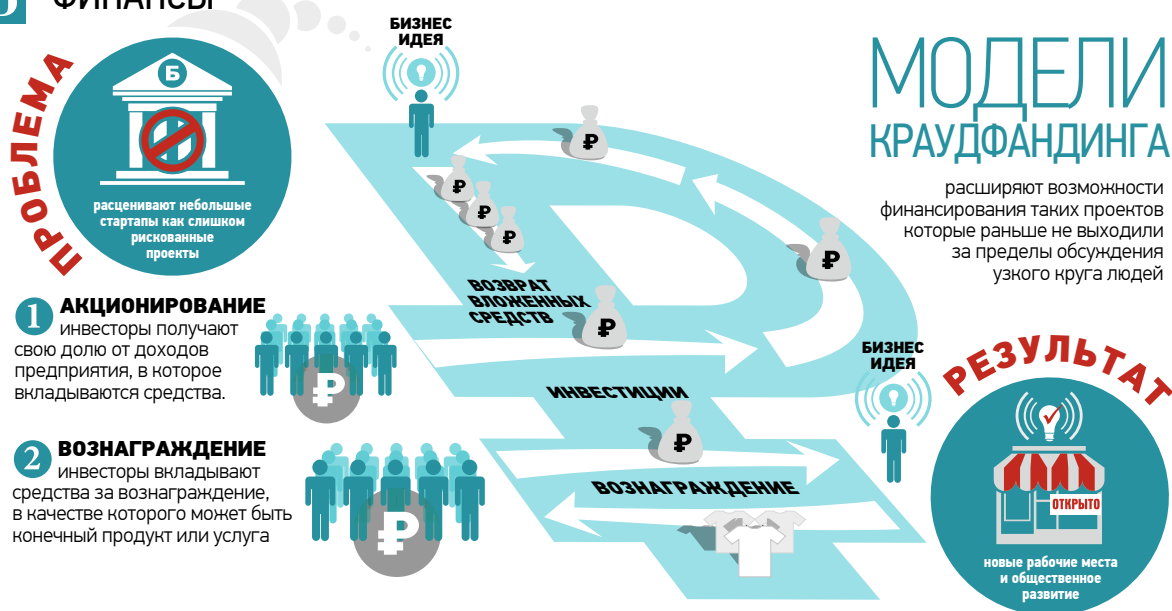
NB

ГРАНТЫ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ ТОЛЬКО НАЧИНАЮТ БИЗНЕС, В 2016 ГОДУ УВЕЛИЧИЛИ РАЗМЕР СУБСИДИИ, КОТОРАЯ ВЫРОСЛА С 300 ДО 500 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ. ОДНАКО ЕСТЬ ЖЕСТКИЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ СУБСИДИИ И ОТЧЕТНОСТЬ ПО РАСХОДОВАНИЮ ПОЛУЧЕННЫХ СРЕДСТВ.

- сторонами ГЧП являются государство и частный бизнес;
- взаимодействие сторон закрепляется на официальной, юридической основе;
- взаимодействие сторон имеет равноправный характер;
- ГЧП имеет четко выраженную публичную, общественную направленность;
- в процессе реализации проектов на основе ГЧП консолидируются ресурсы и вклады сторон;
- финансовые риски и затраты, а также достигнутые результаты распределяются между сторонами.

Как правило, ГЧП предполагает, что не государство подключается к проектам бизнеса, а, наоборот, государство приглашает бизнес принять участие в реализации общественно значимых проектов.

Наиболее известные проекты, реализованные через ГЧП: автомобильная дорога М-4 «Дон», общий объем инвестиций в проект составил 17,3 млрд руб.; создание инновационного медицинского центра в Новосибирске – сумма инвестиций – 1,2 млрд; строительство скоростной магистрали Москва – Санкт-Петербург. К проектам ГЧП относится и скандально известный «Платон» – система сбора средств с большегрузов.



КРАУДФАНДИНГ

Crowd funding (КФ) – коллективное финансирование проектов, благодаря которому собирается нужная сумма денег для запуска социальной инициативы, магазина, разработки программного обеспечения, публикации книги, записи альбома. Этот список можно продолжать бесконечно – теоретически КФ годится для реализации любой задачи, будь то запуск космического корабля на Марс или обед для бездомных. Разница лишь в том, сможет ли основатель собрать нужную сумму. Для краудфандингового проекта важны следующие условия:

- Чёткая идея. Нельзя собирать деньги «на перспективу» или «для себя»: все они должны направляться на реализацию определенной цели и в установленном временном отрезке.
- Лимитированность. Как финальная сумма денег, так и период сбора ограничивается проектом. Это необходимо, чтобы понимать, какой проект интересует аудиторию, а какой – нет.
- Любая направленность. В мире площадки КФ помогают собирать деньги не только для артистов, музыкантов и художников, но и для политиков, бизнесменов.
- Венчурность. Делая вклад в тот или иной проект, пользователь не получает гарантии возврата инвестиций. Если речь идет о социальных инициативах, то здесь и вовсе не приходится рассчитывать на компенсацию вклада.
- Безвозмездность. В большинстве случаев КФ-площадки не требуют от организаторов возврата инвестиций. Если речь идет о разработке продукта или программы, выпуска интеллектуальной собственности, то бекер может рассчитывать лишь на бонус (всё это оговаривается краудфандером).
- Результативность. Организатор обязан выполнить взятые на себя обязательства и отчитаться о них. Если он этого не сделает, то обязан вернуть полученные на реализацию проекта деньги.

Объем рынка краудфандинга в мире оценивается в 35 млрд долларов. И эта сумма растет. Самая популярная зарубежная платформа – «Кикстартер». Финансирование в системе происходит по модели «всё или ничего». Это первая reward-платформа такого плана, где до указанного срока нужно собрать 100% заявленной суммы, в противном случае деньги будут возвращены донорам (бекерам). На кикстартере можно встретить и российские проекты, однако и у нас в стране есть собственные краудфандинговые площадки.

Наиболее раскрученными из них являются: planeta.ru, boomstarter.ru, kroogi.com, thankyou.ru, rusini.org, Smipon.ru. Правда, большинство этих ресурсов согласно поддерживать творческих людей и решает собирать средства на издание книги, выпуск музыкального альбома. Более-менее полезным для бизнеса могут стать сайты rusini.org или Smipon.ru.

Если говорить о показателях, то, например, Планета.ру к апрелю 2016 года смогла собрать 400 млн руб. (для сравнения – 4,5 млн в 2012-м). Реализовано 2000 проектов. Услугами платформы пользовались известные в России люди и группы – БИ-2, Ляпис Трубецкой, В. Шендерович, А. Троицкий и др. Boomstarter собрал 1,6 и 180 млн руб. – в 2012-м и 2015 годах соответственно. Около 100 проектов регистрируется ежедневно в 13 категориях, самые популярные – музыка и видео.

Если говорить о трендах, которые оформились за последние два года, то бизнес, особенно малый и средний, привлекает большое количество частного капитала напрямую, тогда как взять кредит в банке ИП или начинающему ООО нереально. Пока банковская система ищет способы движения для денежной массы, формируются альтернативные виды инвестиций. А значит, со временем функция банков всё больше будет сводиться к обеспечению транзакций, а движение финансов в экономике предприниматели организуют сами. NB



NB

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

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

На сегодняшний день получить кредит в банке представителям малого бизнеса практически невозможно, так как требуется весомый залог, как правило, это недвижимость. Высокие процентные ставки и жесткие требования к целевому расходованию средств ставят под сомнение рентабельность коммерческих проектов даже в случае получения кредитных средств. О каких кредитах начинающему бизнесу можно вести речь, если крупнейшие предприятия РФ ищут финансирование за рубежом? Это намного дешевле и быстрее, чем получить кредит в российском банке. Яркий пример привлечения средств крупным бизнесом в январе 2017 года - размещение евробондов «Русалом» и «Полюс золото», ставка по которым не превышает 5,25% годовых. Факты говорят сами за себя: из 13 банков, организаторов выпуска евробондов, только 4 представляют РФ. В таких условиях малый и начинающий бизнес может развиваться только за счет частных займов со стороны независимых инвесторов, они же «бизнес-ангелы». Как правило, таким инвесторам предлагается доля в будущем бизнесе. По такому пути развития идет сегодня большинство предпринимателей с новыми проектами.

Заставить же банки кредитовать реальный сектор экономики сегодня невозможно. Для этого должны сложиться такие экономические условия, при которых банки в погоне за прибылью были бы вынуждены кредитовать новые проекты без обеспечения. Однако сегодня в таких рискованных операциях банки не нуждаются, им гораздо проще заработать, размещая денежные средства на финансовых рынках или на рынке межбанковского кредитования.

**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**

ДЕЙСТВУЙТЕ!

РАСПАХИВАЕТСЯ ОКНО
ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Из компании с туманным будущим 15 лет спустя Амазон превращается в бизнес с годовым оборотом около \$40 млрд, акции Амазон выросли в цене на 12 397%, а ее основатель Джеффри Безос после кончины Стива Джобса вполне заслуженно может перенять негласное звание лучшего CEO мира.



В 1997 году Amazon опубликовала первое письмо акционерам. Начиналось оно словами: «Всё это о долгосрочной перспективе». В письме говорилось, что торговля обязательно уйдет в онлайн, что надо вкладываться в развитие как можно быстрее и смотреть на годы вперед. Важную роль в успехе компании играют выбранные со дня основания принципы ведения дел.

Вот шесть ключевых постулатов, которые превратили Amazon в главного онлайн-торговца мира.

КОГДА ПЕРЕД ВАМИ РАСПАХИВАЕТСЯ ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ – ДЕЙСТВУЙТЕ! ДАЖЕ ЕСЛИ НА ТО ПОТРЕБУЕТСЯ МНОГО РЕСУРСОВ

В 1990-х Джеффри Безос заметил, что возможности онлайн позволяют захватить крупные рынки, к тому же появились потребители, которые готовы к новому типу отношений по сети. Другие крупные игроки начинали мыслить в том же направлении, поэтому Безос призывал действовать быстро и решительно, но не сломя голову – риски были значительными, – а по четкому плану.

ПРОСЧИТЫВАЙТЕ СВОИ ШАГИ НА ПЯТЬ-СЕМЬ ЛЕТ ВПЕРЕД, А НЕ НА ПЯТЬ-СЕМЬ МЕСЯЦЕВ

Будущий успех Amazon должен основываться на акционерной стоимости компании, говорил Безос в 1997 году. Чем устойчивее лидерство Amazon на рынке, тем мощнее экономическая модель, а значит выше доходы, заметнее отдача от инвестиций.

ДОЛГОСРОЧНАЯ ДОЛЯ НА РЫНКЕ ВАЖНЕЕ, ЧЕМ КРАТКОСРОЧНАЯ ПРИБЫЛЬ, ПОТОМУ ЧТО БЕЗ ДОЛГОСРОЧНОГО РЫНКА НЕ БУДЕТ ДОЛГОСРОЧНОЙ ПРИБЫЛИ

Во всех делах Amazon руководствуется стратегией долгосрочного лидерства на рынке, а не краткосрочными переживаниями о том, как Уолл-стрит отреагирует на принятые шаги.



ДОПУСКАТЬ ОШИБКИ – ЭТО НОРМАЛЬНО. НАМНОГО ХУЖЕ БЫТЬ РОБКИМ

Там, где Amazon видит потенциальную возможность получить преимущество над конкурентами, компания действует смело и без робости. Одни инвестиции окупятся, другие нет, но в любом случае компания усвоит ценный урок.

ЗАЦИКЛИТЕСЬ НА КЛИЕНТЕ

Лучший сервис – это когда клиент вообще не контактирует с вами, сказал недавно Безос в интервью журналу Wired. Со дня основания Amazon твердит, что своим бизнесом приносит людям ощутимую пользу и предлагает то, чего те никогда бы не получили другими способами. Вы никогда не найдете в физическом магазине такой же обширный выбор книг с удобным поиском и доступом 365 дней в году 24 часа в сутки. Слава об Amazon разлетается из уст в уста, за что компания благодарит своих пользователей, ведь это один из главных источников новых клиентов.

СТРЕМИТЕСЬ БЫТЬ ПЕРВЫМ НА БОЛЬШОМ РЫНКЕ

Это сейчас Amazon воспринимается всеми как безоговорочный лидер, а четырнадцать лет назад Безос только предсказывал будущий успех торговли в онлайн. «Мы довольны нашими достижениями, но еще сильнее нас волнует то, что мы хотим сделать», – написал Безос в 1997 году. И сделал. **NP**



Книга Брэда Стоуна – история успеха и расследование одновременно. Рассказ о том, как, пережив крах пузыря доткомов, Amazon сумел обойти конкурентов и начать свою беспрецедентную экспансию по странам и отраслям. Расследование того, как устроена одна из самых необычных на сегодняшний день компаний планеты, которой принадлежат не только самый известный интернет-магазин, но и фирмы робототехники, облачных технологий, космические проекты и СМИ.

ЭКОНОМИКА–2017: ПРОГНОЗЫ И ТЕЧЕНИЯ

Мировая торговля находится под давлением не только из-за идей Трампа: скорость введения торговых ограничений выросла в 2016 году, что обусловит неминуемую пробуксовку в 2017-м. При этом политическая нестабильность в Европе станет весомым фактором для долгосрочного ослабления рынков. Как это отразится на российской экономике и от чего отвлекают внимание потребителей – в прогнозе *National Business* на 2017 год.



ЧТО ЖДЕТ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ И ВАЛЮТЫ

Хотя повторение сценария Brexit на выборах в США казалось невероятным, победа Дональда Трампа стала реальностью. Первоначально считалось, что это плохая новость для фондовых рынков, но хорошая – для облигационных (его победа снижала вероятность повышения ставки ФРС), однако настроения рынков быстро изменились. Их реакция отражает ожидания роста государственного стимулирования в США, что, наоборот, приводит к росту цен на акции: реальный сектор выглядит бенефициаром бюджетного ослабления. Параллельно начали снижаться цены на облигации, поскольку ФРС в этом случае будет

вынуждена пойти на радикальное повышение ставки. На фоне роста доходностей развитых стран капиталы начали покидать развивающиеся рынки, что привело к соответствующему давлению на их валюты и росту доходностей по облигациям.

Главный вопрос, безусловно, в том, в какой степени такие ожидания рынка обоснованы и в течение какого времени они будут преобладать. Для этого, во-первых, следует прояснить точку зрения нового президента на экономику, а, во-вторых, понять, насколько такой подход может быть воплощен в реальность. В двух словах экономические предпочтения Трампа определяются склонностью к протекционизму. Ключевыми положениями его экономической программы являются снижение максимальных налоговых ставок для домохозяйств до 33% с текущих 39, для компаний – до 15% с 35, а также существенное увеличение военных расходов до 6,5% ВВП с одновременным сокращением общих расходов бюджета не менее чем на \$500 млрд.

ПЛАНЫ ТРАМПА МОГУТ ПОДВЕРГНУТЬСЯ КОРРЕКТИРОВКЕ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ

В целом, это означает увеличение дефицита бюджета и рост заимствований государства. Трамп выступает за активную

протекционистскую политику для американской промышленности и введение торговых пошлин для товаров из Китая и Мексики, борьбу с иммигрантами и пересмотр соглашений по НАФТА и Транстихоокеанскому партнерству. В своей программе Трамп обещает ускорить экономический рост страны до 4–6% в год. Однако реализация части этих ожиданий, например ограничений по импорту товаров из Мексики и Китая, может идти вразрез с международным регулированием ВТО, да и результат от анонсируемых мер появится далеко не сразу.

В частности, только от снижения ставок по налогам долговая нагрузка США будет ежегодно расти на \$1 трлн, а эффект от переноса американских предприятий из-за рубежа в страну появится только после строительства новых заводов. В свете этого и планы нового президента могут подвергнуться значительной корректировке, когда дело дойдет до их реализации. Кроме того, рост протекционизма в крупнейшей экономике нанесет удар по общим темпам роста мировой экономики и рикошетом может негативно сказаться на США через замедление мировой торговли.

ЗАМЕДЛЕНИЕ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ ОТЧАСТИ СВЯЗАНО СО СНИЖЕНИЕМ ИНВЕСТИЦИОННОГО РОСТА И ПАДАЮЩИМИ ЦЕНАМИ НА СЫРЬЕ, НО ТАКЖЕ С РОСТОМ ПРОТЕКЦИОНИЗМА И ВВЕДЕНИЕМ ТОРГОВЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ РАЗВИТЫМИ СТРАНАМИ.

По состоянию на 2011–2014 гг. темп роста мировой торговли составлял 3,9%, к 2015-му он замедлился до 2,8% при прогнозе в 2,6% на 2016-й. Замедление мировой торговли отчасти связано со снижением инвестиционного роста и падающими ценами на сырье, но также с ростом протекционизма и введением торговых ограничений развитыми странами. Согласно статистике ВТО, с 2008 года в мире действовало 1087 торговых ограничений по состоянию на октябрь 2015-го; в октябре

2016-го их число выросло до 1263. Если в 2014–2015 гг. в среднем в месяц вводилось 10 ограничений, то в 2016-м ежемесячное увеличение числа ограничений выросло до 15.

Возможный рост протекционизма при Трампе, желание Великобритании дистанцироваться от ЕС – важные факторы, которые могут усилить сжатие мировой торговли.

ЕВРОПА ПОДОГРЕВАЕТ СИТУАЦИЮ?

Дополнительным краткосрочным фактором риска для мировых рынков стал референдум 4 декабря в Италии. По своему значению это событие сопоставимо с эффектом Brexit, кроме того, оно окажет влияние не только на движение финансовых рынков, но и на политические последствия для Европы, поскольку в 2017-м предстоят президентские выборы во Франции и Германии. Такое развитие событий может дополнительно усилить бегство в доллары и стать внешним фактором их укрепления.

РОСТ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И НЕСТАБИЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ ВЫНУДИТ ФРС СОХРАНИТЬ ВЫЖИДАТЕЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ



Таким образом, рост неопределенности и нестабильности финансовых рынков вынудит ФРС сохранить выжидательную позицию, пока окончательно не прояснятся контуры новой экономической политики. Любое ослабление статистики создания рабочих мест станет дополнительным аргументом в пользу выжидательной позиции.

Сохранение процентной ставки неизменной или ее небольшое увеличение вряд ли улучшит отношение инвесторов к развивающимся рынкам. На данный момент глобальные инвесторы рассматривают ближайшие несколько месяцев как период нисходящего тренда, благоприятный для постепенного выхода в кэш и аккумуляции ресурсов для будущего роста

рынков. Это особенно заметно в сегменте развивающихся рынков, где давление наблюдается не только в валютах Латинской Америки (песо в конце года потерял 11%), но и в азиатских валютах. Юань, который торговался на уровне 6,4–6,5 с осени 2015-го, к декабрю вышел на уровне 6,88 к доллару и, видимо, в 2017 году продолжит свое движение вниз.

РОССИЯ: НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ УСИЛИВАЕТСЯ

Без преувеличения можно сказать, что главным событием последнего квартала в России стали арест и отставка министра экономического развития Алексея Улюкаева. Этот арест окажет большое влияние на системную экономику и бюджетирование 2017 года. Министр был арестован поздним вечером 14 ноября и 15-го, по решению президента, отправлен в отставку. Попытка представить эту ситуацию как предсказуемую и ожидавшуюся не выглядит успешной – достаточно того, что после отставки Улюкаева пост министра пустовал почти две недели, а исполняющим обязанности назначен Евгений Елин, который почти неизвестен в экономических кругах.



ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ОБЕЩАЕТ ИСПОЛНИТЬ МАЙСКИЕ УКАЗЫ ПРЕЗИДЕНТА, И ДИСКУССИИ ПО ПРИНЯТИЮ БЮДЖЕТНОГО ПРАВИЛА ЗАТРУДНЕНЫ

Странной выглядит и версия ареста и отставки – получение взятки за проведение оценки «Башнефти», хотя акции торгуются на рынке и никакой особенно важной роли министр Улюкаев не мог играть при определении стоимости компании.

Значительное беспокойство вызвала информация и о том, что деятельность Алексея Улюкаева находилась под наблюдением спецслужб еще с 2015 года, а с середины 2016-го они прослушивали его разговоры. Оставляя в стороне ситуацию в министерстве, следует отметить и тревогу по поводу деятельности всего правительства. Согласно информации правоохранительных органов, Алексей Улюкаев не был единственным подозреваемым – интерес спецслужб вызывали и другие члены кабинета министров. В прессе упоминались имена Аркадия Дворковича и Андрея Белоусова, занимающего должность помощника президента.

Не совсем понятно: не последуют ли в будущем дополнительные отставки, и в какой степени в таком контексте правительство остается дееспособным?

Показательно также, что хотя Алексей Улюкаев считался одним из немногих руководителей правительства, которых Медведев приглашал на работу лично, премьер-министр

СЛАБОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПОВЫШАЕТ РИСК СМЯГЧЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ

не проявил готовности встать на его защиту. Активно обсуждаемая версия о том, что отставка Улюкаева является сигналом начала борьбы с коррупцией, также не выглядит реалистичной – для этого достаточно было уговорить его написать заявление по собственному желанию, не раздувая публичный скандал, компрометирующий правительство, а просто заменить неугодного министра более приемлемым кандидатом. Отсутствие такового означает, что речь, скорее всего, идет о росте противостояния в политическом поле. Кроме того, возможно, на фоне ухудшения настроений населения история с отставкой призвана отвлечь внимание публики от насущных экономических проблем.

Другим поводом для волнения по итогам последних месяцев 2016 года является некоторое изменение бюджетной риторики. Если до последнего времени риторика Минфина и правительства в части исполнения социальных обязательств была жесткой, то в последние дни премьер-министр заявил о желании финансировать майские указы президента, что означает потенциальный рост социальных расходов в 2017 году.

Кроме того, наблюдается пробуксовка дискуссии по бюджетному правилу, которое Минфин хотел запустить в работу с 2020 года и которое требует начала бюджетной консолидации уже в ближайшее время. Оба эти сигнала говорят о вероятном росте инфляционных угроз, связанных с бюджетной политикой на 2017 год. Эти беспокойства тем более обоснованы, что восстановление экономического роста в России трудно представить себе без бюджетного стиму-

В 2017-М МОДЕЛЬ РОСТА ЭКОНОМИКИ НЕ ИЗМЕНИТСЯ: ПРОДОЛЖИТСЯ ВОЗВРАТ К ДОКРИЗИСНОЙ МОДЕЛИ, ТО ЕСТЬ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ НА ФОНЕ ОГРАНИЧЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ.

лирования. Предполагается, что в 2017-м модель роста экономики не изменится: продолжится возврат к докризисной модели, то есть восстановление потребления на фоне ограниченной инвестиционной активности. В сентябре динамика розничной торговли уже преподнесла сюрприз, продемонстрировав снижение всего на 3,6% г/г, и постепенное восстановление розничного кредитования (на 0,2–0,4% м/м с середины лета) также поддерживает обороты розничной торговли. Хотя по итогам октября оборот розничной торговли упал на 4,4% г/г, с августа в России наблюдается рост импорта, а это, безусловно, свидетельство того, что экономика вошла в режим посткризисного восстановления. При этом объемы строительства по-прежнему сжимаются, что говорит об умеренных перспективах инвестиционного роста.

Консолидация в нефтяной отрасли, в частности покупка «Башнефти» «Роснефтью», приведет к сокращению расходов на инвестиции в первых двух кварталах 2017 года. О снижении инвестиционных планов недавно объявил и «Лукойл». Таким образом, хотя вероятность увидеть экономический рост в 2017-м на уровне 1–1,5% велика, перспективы восстановления в основном отражают улучшение настроений в потреблении и ставку на электоральное ослабление бюджетной политики. В этой логике ближайшие год-полтора выглядят благоприятно, но исчерпание бюджетных резервов после 2018-го означает череду отложенных и болезненных для экономики решений, которые последуют после середины года. **NB**

**ОФОРМИТЬ
БЕСПЛАТНУЮ ПОДПИСКУ
И ДОСТАВКУ ЖУРНАЛА
НА САЙТЕ WWW.NB-UGRA.RU**

ВЛАСТЬ ПРАВО СТИЛЬ ЖИЗНИ БИЗНЕС ТЭК

**Информационный коммуникатор
по аспектам сфер бизнеса,
политики, финансов, ТЭК
и их влиянию на формирование
и развитие деловых структур**



WWW.NB-UGRA.RU/SURGUT/SUBSCRIBE

РИА «Арт-ЮМАН»
г. Surgut, ул. 30 лет Победы, д. 44/1

**ПО ВОПРОСАМ
РАЗМЕЩЕНИЯ** тел. (3462) 938-300, 938-400
email: info@nb-ugra.ru



К ЧЕМУ ГОТОВИТЬСЯ?

Аналитики назвали рубль самой волатильной валютой в мире.

Конечно, это в первую очередь связано с нефтяными ценами, которые тянут за собой проблемы и серьезные риски для экономики многих стран. Спекулянты зарабатывают на этой волатильности большие деньги. Но в целом мы все теряем от такой непредсказуемости курса. Бизнесмены называют это одной из самых серьезных угроз стабильной работы.

14 декабря 2016 года Александр Кереевский выступил в Сургуте совместно с экспертом по инвестиционным решениям Григорием Сосновским на конференции «Российская экономика 2017: будущее рубля и новые возможности для частных инвесторов». Организатором мероприятия выступил инвестиционный банк «БКС Премьер»*.

ДОСЬЕ

Экономический обозреватель телеканала «Россия 24», ведущий экономической программы на радиостанции «Вести ФМ». Эксперт фондового рынка, лауреат премии имени Никиты Кириченко в номинации «Тележурналист года». Еженедельно проводит экономический анализ крупнейших эмитентов, подводя финансовые итоги недели в эфире деловых программ.



**АЛЕКСАНДР
КАРЕЕВСКИЙ**
экономический обозреватель
телеканала «Россия 24»

ЦИТАТА



ОЖИВЕТ ЛИ ЭКОНОМИКА, ЕСЛИ СЕЙЧАС ЦЕНА НА НЕФТЬ ВЗЛЕТИТ? БУДЕТ ЧУТЬ ЛУЧШЕ, НО НЕ ПРИНЦИПИАЛЬНО ЛУЧШЕ. У НАС ВНУТРЕННИЕ СТРУКТУРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ. МЫ ПРОШЛИ ФАЗУ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ДАЛЬШЕ НЕ МОЖЕМ ДВИГАТЬСЯ БЫСТРО. МЫ МОЖЕМ ЧУТЬ-ЧУТЬ РАСТИ, СТОЯТЬ ИЛИ ПАДАТЬ. ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ВЫЙТИ ИЗ ЭТОЙ СИТУАЦИИ, НУЖНО ПРИНИМАТЬ НОВУЮ ПРОГРАММУ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В ЦЕЛОМ



В своем выступлении Александр Кареевский отметил, что российская экономика преодолела далеко не все свои проблемы, но ожидания положительные. По словам экономического обозревателя, индекс PMI, который показывает активность как промышленности, так и сферы услуг, вырос в своем среднем значении до 54 с небольшим пунктов, а это максимум за 4 года. То есть это фактически лучше, чем в 2012 году, когда было ещё 2 года до санкций. Данные говорят о том, что бизнесмены видят будущее спроса в положительном ключе, и, соответственно, будут ориентировать свой бизнес-план на это.

Эксперты отмечают мировую тенденцию к снижению процента оптовой торговли наравне с повышением объёмов торговли через интернет-магазины. При этом порекомендовали: «В 2017 году инвесторам следует обратить внимание на сферы здравоохранения и онлайн-технологий».

На вопрос о значимости подобных мероприятий нам ответил директор «БКС Премьер»* в Сургуте Виталий Раужин:

ГРИГОРИЙ СОСНОВСКИЙ
Территориальный директор
«БКС Премьер»

ЦИТАТА

“ НЕ БОЙТЕСЬ И НЕ СТЕСНЯЙТЕСЬ ДОВЕРЯТЬ СВОИ ДЕНЬГИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ БРОКЕРАМ, ПОТОМУ ЧТО САМА МОДЕЛЬ ИХ РАБОТЫ ПОСТРОЕНА ТАК, ЧТО БРОКЕР КРАЙНЕ ЗАИНТЕРЕСОВАН В ДЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЯХ С ЛЮБЫМ КЛИЕНТОМ. БРОКЕР – ЭТА ТА КОМПАНИЯ, КОТОРАЯ ЗАРАБАТЫВАЕТ НА БРОКЕРСКОЙ КОМИССИИ. СООТВЕТСТВЕННО, ЧЕМ КЛИЕНТ С НИМИ ДОЛЬШЕ СОТРУДНИЧАЕТ, ЧЕМ ОН ЛОЖЬНЕЕ И БОЛЬШЕ ПРИБЫЛИ ПОЛУЧАЕТ, ТЕМ БОЛЬШЕ ДОХОД И САМОГО БРОКЕРА



ДОСЬЕ

Финансовый эксперт с 12-летним стажем. Один из самых востребованных экспертов по инвестиционным решениям, методолог по персональному финансовому планированию. Более 2-х лет выступает спикером на федеральных финансовых конференциях совместно с Михаилом Хазиным, Игорем Виттелем, Владимиром Левченко и другими российскими экономическими обозревателями.



**ВИТАЛИЙ
РАУЖИН**
директор «БКС Премьер»
в Сургуте

«Нестабильность в экономике, скачущий курс рубля, отзывы банковских лицензий, падение депозитных ставок и прочие факторы не вызвали оттока клиентов, а напротив, привели к нам тысячи новых людей – кто-то ищет альтернативу вкладам и выбирает, скажем, структурный продукт с полной защитой капитала или облигации, кто-то покупает акции, кто-то с мизерными издержками конвертирует валюту на бирже, кто-то хеджирует риски на срочном рынке и так далее.

Среди клиентов немало тех, кто впервые выходит на фондовый рынок. Многим нужна информация об актуальных возможностях, типичных ошибках новичков, прогнозах, стратегиях и т.д. Именно поэтому мы проводили по всей России в течение прошлого года (и обязательно продолжим проводить в 2017 году) различные мероприятия для частных инвесторов – деловые завтраки, семинары, конференции с менеджерами БКС и известными финансовыми экспертами». **NB**

* Наименование «БКС Премьер» используется Акционерным обществом «БКС — Инвестиционный Банк» в качестве товарного знака (знака обслуживания) для идентификации предоставляемых банком услуг и не является его фирменным наименованием. Акционерное общество «БКС — Инвестиционный Банк». «Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014г.».



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 автопродлонгацией) 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 Бэнкинг энд Файнэнс Ревью».

БАНК АВАНГАРД

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

В СВОИХ СТРЕЛЯТЬ!



Рассмотреть доходы от банковских депозитов как потенциальную налоговую базу российское правительство подтолкнула ситуация, возникшая незадолго до экономического кризиса в России. В марте 2013-го средства на общую сумму 4,4 млрд евро правительство Кипра вознамерилось изъять у физических и юридических лиц. Инструмент был задействован как раз тот, который сегодня рассматривает министерство финансов – налог на депозиты.

ДЕПОЗИТНАЯ БАЗА – ЭТО И КРУПНЫЕ, И МАССОВЫЕ ВКЛАДЧИКИ – ПОКА РАБОТАЕТ НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ. НЕ СТОИТ ЭТУ КОНСТРУКЦИЮ ПРОВЕРЯТЬ НА ПРОЧНОСТЬ.



АНТОН СИЛУАНОВ
министр финансов Российской Федерации.
Член Совета Безопасности Российской Федерации. Член наблюдательного совета Сбербанка России

ПОЛИТИКА ДВУХ СТАНДАРТОВ?

Российское Министерство финансов пристально изучило опыт ближнего зарубежья, когда, например, с ноября 2015 года в Белоруссии объектом обложения подоходным налогом стали доходы граждан с процентов по некоторым банковским вкладам. Согласно решению, принятому белорусским правительством, налог на доход начисляется на те вклады, срок возврата которых меньше одного года для вкладов в белорусских рублях, и меньше двух лет – для депозитов в иностранной валюте; при условии, что процентная ставка по этим договорам вкладов больше, чем ставка по вкладам до востребования.

Аналогичная картина с налогами на доход от депозитов в Украине: дебаты об этом налоге в стране шли с 2004 года, но после государственного переворота в 2014-м жесточайший экономический кризис вынудил украинское правительство узаконить и этот налог. Председатель правления «Укркомбанка» Алексей Выгора скептически оценил перспективы нововведения, отметив, что эта мера «ни к чему не приведет, вкладчики ничего не выиграют от того, если перестанут нести деньги в банки и размещать их на депозиты».

Никто не удивился, когда по странному совпадению действия

Кипра привели к серьезному волнению верхушки российской власти; ведь до этого решения остров считался «налоговым раем». Президент Владимир Путин оценил эти меры как «несправедливые, непрофессиональные и опасные». Позднее министр финансов Антон Силуанов посетовал, что жесткие меры против держателей немалых денег в банках средиземноморского острова (среди которых подразумевались, конечно, в значительной степени россияне), создает «прецедент для оттока вкладов из проблемных стран еврозоны» и «снизит уровень доверия к мировой банковской системе».



НАТАЛЬЯ ОРЛОВА

главный экономист, руководитель центра макроэкономического анализа «Альфа-банка», Доктор наук, профессор, преподаватель Высшей школы экономики, участник Консультативного совета по вопросам денежно-кредитной политики, банковского регулирования и банковского надзора при председателе Банка России.

БЕЗНАЛОГОВАЯ АЛЬТЕРНАТИВА ВКЛАДАМ НАЙДЕТСЯ!

Сегодняшнюю инициативу Минфина невысоко оценивают и сами банковские специалисты. Например, главный экономист «Альфа-банка» Наталья Орлова предположила, что может начаться отток вкладов: владеющие значительными средствами на депозитах начнут перемещать их на финансовые рынки. В качестве альтернативы экономист рассматривает облигации,

подчеркивая при этом, что «объект для фискального интереса выбран Минфином не вполне удачно, чаще на депозитах находятся не такие значительные суммы. Людям достаточно сложно нести деньги куда-то вне банка».

«У нас уже давно нет никакой тайны вкладов, — говорит бывший депутат Госдумы, сопредседатель Союза потребителей России Анатолий Голов. — И де-юре, и де-факто государство давно имеет доступ ко всем вкладам во всех банках». По мнению чиновника, подобная мера усугубит и без того незавидное положение вкладчика, поскольку в ней речь идет не столько о том, чтобы облагать налогом проценты, сколько о том, чтобы облагать им само имущество. Как известно, в настоящее время облагается только имущество, подлежащее регистрации, — недвижимость и движимые объекты: автомобили, яхты, пароходы, самолеты. В случае же реализации предлагаемого Минфином законопроекта Россия столкнется с фактическим введением налога на деньги.

Это не первая попытка введения нормы, при которой проценты с депозитов, превышающих ставку рефинансирования Центробанка, облагались бы подоходным налогом, — подчеркнул бывший заместитель министра труда и занятости населения РФ Павел Кудюкин. Такое было, потом отменялось. И вот опять правительство не от хорошей жизни, как говорится, решило поискать пользы для казны от вкладов населения.

ЗАМГЛАВЫ МИНФИНА ПОДЧЕРКНУЛ, ЧТО ПРЕДЛОЖЕННАЯ МЕРА НАПРАВЛЕНА НА ТО, ЧТОБЫ ДЕРЖАТЕЛИ МИЛЛИАРДНЫХ ВКЛАДОВ НАЧАЛИ АДЕКВАТНО СВОИМ СБЕРЕЖЕНИЯМ ПЛАТИТЬ НАЛОГИ. ЭТА МЕРА ТОЛЬКО ПОДХЛЕСТНЕТ СТРЕМЛЕНИЕ УЙТИ ОТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СО СТОРОНЫ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ГРАЖДАН, И КАК ИТОГ — УСИЛЕНИЕ ПОСЛЕДУЮЩЕГО ВЫВОДА КАПИТАЛА ЗА ГРАНИЦУ И ОСКУДЕНИЕ РУБЛЕВОЙ БАЗЫ.

НВ • СПРАВКА

СОГЛАСНО СТ. 214.2

Налогового кодекса Российской Федерации, под налогообложение процентных доходов попадают доходы:

- по рублевым вкладам, если процентная ставка по вкладу превышает ставку рефинансирования Центрального Банка Российской Федерации на пять процентных пунктов, действующей в течение периода, за который начислены указанные проценты;
- по валютным вкладам, если процентная ставка по вкладу превышает 9% годовых.



АНАТОЛИЙ ГОЛОВ

сопредседатель Союза потребителей России, депутат Государственной Думы 1-го и 2-го созывов, директор Института социальной политики

**В НАСТОЯЩЕЕ
ВРЕМЯ ОБЛАГАЕТСЯ
ТОЛЬКО ИМУЩЕСТВО,
ПОДЛЕЖАЩЕЕ
РЕГИСТРАЦИИ, –
НЕДВИЖИМОСТЬ
И ДВИЖИМЫЕ ОБЪЕКТЫ:
АВТОМОБИЛИ, ЯХТЫ,
ПАРОХОДЫ, САМОЛЕТЫ.
В СЛУЧАЕ ЖЕ
РЕАЛИЗАЦИИ
ПРЕДЛАГАЕМОГО
МИНФИНОМ
ЗАКОНОПРОЕКТА
РОССИЯ СТОЛКНЕТСЯ
С ФАКТИЧЕСКИМ
ВВЕДЕНИЕМ НАЛОГА
НА ДЕНЬГИ**

НАЛОГ НА ДЕПОЗИТЫ СОКРАТИТ РУБЛЕВУЮ БАЗУ

Реализация налога на доход от вкладов приведет к тому, что наша банковская система просто рухнет. Люди перестанут нести деньги в банк и начнут искать альтернативы, откроется рынок черных вкладов, возродится сегмент ростовщичества. Связываться с банками станет настолько невыгодным и разорительным, что население предпочтет выводить деньги из России. Пусть даже малые сбережения, сто-двести-триста тысяч рублей... но выводить будут. В конце концов, вывод денег из России гарантирует хотя бы их сохранность в долларовом эквиваленте.

А причина столь мрачноватой, но, к сожалению, вполне реальной перспективы в том, что наше правительство постоянно ищет доходы не там, где надо. Вместо того чтобы раскручивать реальный сектор экономики, увеличивать налогооблагаемую базу с производства товаров, зарплаты хотя бы до реального прожиточного минимума, оно пытается, как говорят в народе, «меньше кормить и больше доить». В результате все будет с плохим урожаем, а дополнительных сборов никто так и не получит.

На самой банковской системе это никак не отразится, – планируемое нововведение никак не затрагивает структуру банков, оно касается только вкладчиков и бьет только по их личным доходам. Можно и само банковское учреждение обязать платить этот налог. Вот тогда для банка это будет действительно обременение, но он обязательно переложит это на плечи вкладчиков. Но всё-таки, невыгодно и это предложение. Не такое уж большое количество вкладчиков эта инициатива затронет. Вот представьте: человек положил примерно 100 тысяч рублей на депозит. Но на такой объем денежных средств банки, как правило, устанавливают доход в 7,5–8 процентов.

Несмотря на то, что постоянное запугивание и банков, и населения тем, «что богатые перестанут платить налоги и вообще уйдут из страны» – хорошая отмазка для того, чтобы ничего не делать. В этой плоскости это чуть ли не главный аргумент, почему нельзя

вводить в России прогрессивный налог. Что касается непосредственно фискального эффекта от нововведений, то здесь на самом деле могут быть выручены далеко не такие большие деньги, на которые надеется правительство. Подоходный налог в 13% или же размер обложения дивидендов в 6% можно умножить на данные статистики вкладов физических лиц в банках. И тогда будет ясна картина возможного выигрыша государства.

Мы много лет искали: где же инвестор?! Где «длинные» деньги, где хотя бы стабильная ресурсная база для российской экономики? Дело не столько в том, что в России у населения низкая склонность к сбережениям, которой еще расти и расти до среднемирового уровня. В нашей стране уже много лет устанавливается антирекорд по дельте между сбережениями и инвестициями. То есть экономика генерирует сбережения, но они не инвестируются внутри страны полностью: вот это и есть в чистом виде отток капитала, в том числе в виде покупки иностранной валюты, иностранной недвижимости.

Депозитная база россиян на сегодня и есть сейчас ключевой инвестиционный ресурс российской экономики. Пенсионная система стала заложником бюджетных проблем и фактически превратилась из источника длинных денег в короткий ресурс для латания дыр. Депозитная база – это и крупные, и массовые вкладчики – пока работает на российскую экономику. Не стоит эту конструкцию проверять на прочность.

На повестке сейчас реформирование системы страхования вкладов. Вот это как раз отличная идея о полноценном разделении рисков вкладчиков с системой в части процентного дохода. Ведь в этом случае государство гарантирует вкладчику только тело вклада, но не его процентный доход при наступлении страхового случая. Здесь учтена корректная мотивация в части аппетитов к риску. И такая реформа категорически не может быть совмещена с введением полноценного налогообложения доходов по депозитам. **NB**



передовой провайдер

ТЕЛЕ+

БЕСПЛАТНОЕ ПОДКЛЮЧЕНИЕ

3462 **555-000**

TELE-PLUS.RU

ПРИ ПОДКЛЮЧЕНИИ УСЛУГИ ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ ИНТЕРНЕТ **ТЕЛЕ+**

АБОНЕНТСКАЯ ПЛАТА от 555 рублей
Подключение без прописки!



+ БЕСПЛАТНО ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ «БЕЗОПАСНЫЙ ДВОР»

- Просмотр с телевизора и компьютера в режиме онлайн, запись ХРАНИТСЯ до 5 дней *



HD TV

+ БЕСПЛАТНО 150 ЦИФРОВЫХ ТЕЛЕКАНАЛОВ и ТЕЛЕФОНИЯ

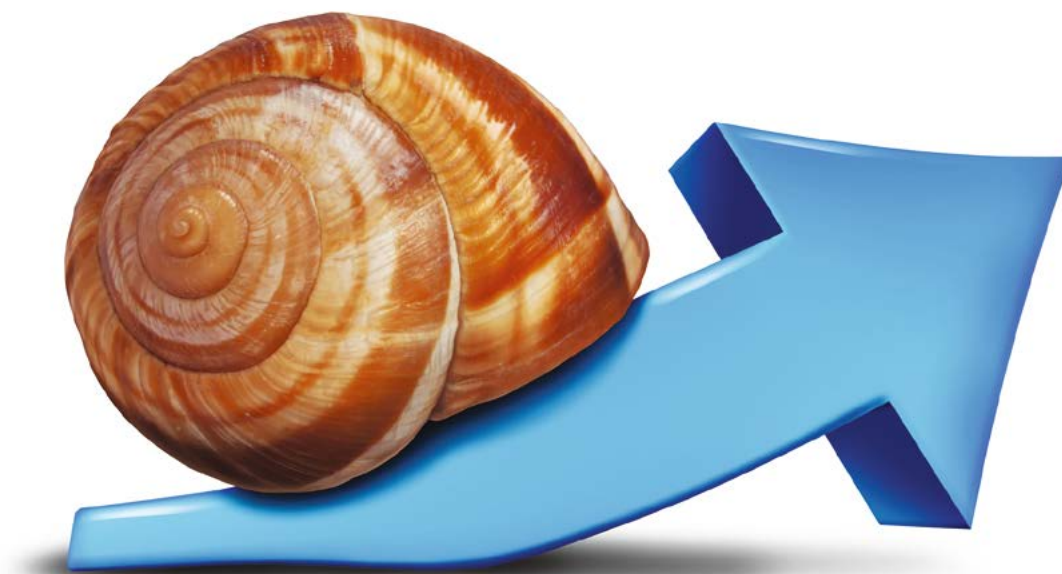


studio
finch
design
vk.com/finchdesign

- * • Только абоненты **ТЕЛЕ+** имеют доступ к видеонаблюдению в своем дворе в любое время суток
• Чтобы найти свой дом и посмотреть, достаточно перейти по ссылке www.tele-plus.ru/cam/safe_courtyard/

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ. НУЛЕВАЯ ТОЧКА

Год 2016-й запомнится, скорее всего, как время Zero на рынке и коммерческой, и жилой недвижимости. Без серьезных потрясений, но и без явных тенденций к росту. Мы пережили встряску и шок 2015-го, но в общем и целом инвестиционный поток в этот сектор пока не показывает устойчивого роста.



Объекты, которые все-таки сдаются в эксплуатацию — это, как правило, завершение историй, которые начинались еще в сытные времена. Где-то просто сдвигались сроки сдачи, где-то находились дополнительные инвестиции, где-то происходила перепродажа несданного объекта.

При этом на макроуровне мы наблюдаем серьезные тектонические сдвиги, вызванные новыми законодательными актами, усилением и без того крупных застройщиков, формированием новых форматов недвижимости на стыке коммерческой и жилой.

По мнению аналитиков, в 2016 году на рынке наблюдались следующие тенденции.

ЗАМЕДЛЕНИЕ ТЕМПОВ

Существенное снижение темпов строительства. В среднем, по данным Росстата и Минэкономразвития, на 10% меньше было сдано объектов, чем в 2015 году. Что касается коммерческой недвижимости, многие девелоперы сокращают бюджеты на строительство того или иного офисного, торгового или развлекательного центра. Особенно тяжело сейчас тем застройщикам, которые специализируются как раз на офисных

центрах. Во главе угла — экономия. Потенциальные арендаторы не готовы переплачивать за метры, дизайн и прочие навороты. Все хотят удобства, простоты и оптимальной цены. Среди возможных способов сокращения затрат на строительство можно рассматривать следующие: обустройство паркинга на нулевом или первом этаже, что позволяет отказаться от дорогостоящей подземной части, сокращение этажности здания и строительство из более дешевых материалов отечественного, а не импортного производства. Однако на рынке коммерческой недвижимости формируется еще одна тенденция — строительство зданий

крупными компаниями «для себя». Если ранее в постройку собственных площадей инвестировали такие гиганты, как «Лукойл», «Газпром нефть», «Сбербанк», то все больше других компаний предпочитают сделать пусть небольшой, но свой офис, под себя.

ГИБКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Изменилась структура спроса на коммерческие помещения. Всё больше компаний хотят максимально использовать каждый метр и иметь возможность трансформировать помещение под свои задачи.

кафе, магазины, любые компании, которые работают в секторе b2c.

БОРЬБА ЗА ТРАФИК В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ

Эксперты коммерческого рынка недвижимости утверждают,

СРЕДИ ВОЗМОЖНЫХ СПОСОБОВ СОКРАЩЕНИЯ ЗАТРАТ НА СТРОИТЕЛЬСТВО МОЖНО РАССМАТРИВАТЬ СЛЕДУЮЩИЕ: ОБУСТРОЙСТВО ПАРКИНГА НА НУЛЕВОМ ИЛИ ПЕРВОМ ЭТАЖЕ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ДОРОГОСТОЯЩЕЙ ПОДЗЕМНОЙ ЧАСТИ, СОКРАЩЕНИЕ ЭТАЖНОСТИ ЗДАНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВО ИЗ БОЛЕЕ ДЕШЕВЫХ МАТЕРИАЛОВ ОТЕЧЕСТВЕННОГО, А НЕ ИМПОРТНОГО ПРОИЗВОДСТВА

NB



НЕТ ВАЛЮТНЫМ СТАВКАМ

Если еще в 2014–2015 годах арендодатели старались хоть как-то зафиксировать долларовые арендные ставки, пусть даже учитывая не максимальное значение доллара и евро, то сейчас эта практика сошла на нет из-за стремительной девальвации рубля. Как правило, в регионах уже давно все арендные ставки изменяются в рублях. Теперь этот тренд пришел и в столицы. В офисах класса В долларовые арендные ставки – это настоящая редкость, а в классе А почти 70 процентов собственников перешли исключительно к рублевым ставкам.

По мнению экспертов, в ближайшие два года заметно увеличится доля проектов, в которых предусмотрена возможность быстрой трансформации одной функции в другую. Например, апартаменты можно переделать в офисы, и наоборот. Именно это сейчас очень востребовано на рынке коммерческой недвижимости, однако девелоперы пока не могут удовлетворить все запросы, но, как уже было сказано, доля трансформируемых помещений увеличится. К этой тенденции можно отнести и спрос на здания, где сразу предусмотрена необходимая инфраструктура. Например, приветствуются помещения, где на первых этажах есть

что и собственники, и управляющие компании действующих торговых центров в 2016 году активно искали новые форматы, способные хоть немного, но увеличить трафик посетителей. Для этого были пересмотрены требования к арендаторам, появились бутики гораздо меньшей площади, развивается островная торговля, в торговых центрах стало больше предприятий из сферы услуг (парикмахерские, игровые зоны, платные детские комнаты, прокат оборудования). Каждый торговый центр ориентируется на концепцию «семейный отдых» за счет большого набора разнообразных услуг.

КРУГОВОРОТ АРЕНДАТОРОВ

Кризис и спад на рынке вынуждает всех быть гибче. Так уж получилось, что в прошлом году одно и то же помещение могли сменить сразу несколько компаний. Арендаторы покидали старые

обслуживание. В то же время многие компании в погоне за оптимизацией сокращают рабочие места, переводят часть штата на удаленную работу, соответственно, уже не нуждаются в больших площадях. Расцветает такое явление, как «субаренда офиса» или «аренда

переизбыток совершенно точно приведет к еще большему снижению арендных ставок. А это арендодателям коммерческой недвижимости совсем не нужно — они и так терпят сейчас существенные убытки. В данной ситуации рынок сжимается как пружина, поэтому

МНОГИЕ КОМПАНИИ В ПОГОНЕ ЗА ОПТИМИЗАЦИЕЙ СОКРАЩАЮТ РАБОЧИЕ МЕСТА, ПЕРЕВОДЯТ ЧАСТЬ ШТАТА НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ, СООТВЕТСТВЕННО, УЖЕ НЕ НУЖДАЮТСЯ В БОЛЬШИХ ПЛОЩАДЯХ. РАСЦВЕТАЕТ ТАКОЕ ЯВЛЕНИЕ, КАК «СУБАРЕНДА ОФИСА» ИЛИ «АРЕНДА РАБОЧЕГО МЕСТА»



офисы, если им не удавалось договориться о снижении арендных ставок или отмене ежегодной индексации. А те арендодатели, которые не пошли на уступки, потеряли клиентов, поскольку при высокой вакантности коммерческих площадей у арендаторов был большой выбор. В этом году больше шансов на успех у тех проектов, которые недавно вышли на рынок и еще готовы демпинговать.

Если раньше договор аренды заключался на год и больше, то сейчас арендодатель готов рассматривать варианты аренды на срок от трех месяцев. Никому не хочется простаивать помещений, поэтому программа-минимум — хотя бы отбить затраты на коммунальное

рабочего места». Здесь же следует отметить такую тенденцию, как снижение требований к арендаторам. Если раньше собственники офисов выставляли жесткие критерии, связанные с величиной компании, видом бизнеса, прозрачностью работы, то теперь никого не удивляет, когда рядом с фирмой, торгующей металлопрокатом, вдруг открывается кабинет массажа или детский досуговый центр.

ПОЛНЫЙ ШТИЛЬ

И, наконец, шестая — очень важная тенденция рынка коммерческой недвижимости 2016 года. Речь идет о замедлении темпов ввода новых площадей. Ведь

следует ожидать, что в следующем году мы можем столкнуться с повышением спроса на офисные помещения класса А и Б. Что же будет с теми площадями, у которых неудачная локация, старые помещения, отсутствие нужных коммуникаций? Вероятно, можно прогнозировать, что такие здания перейдут окончательно в сегмент эконома, либо могут быть расширены варианты использования площадей, вплоть до сдачи части помещений в виде гостиниц, хостелов, мини-складов. В любом случае сейчас мы переживаем время, когда проходит жесткое расслоение рынка коммерческой недвижимости и при этом диверсификация привычных услуг по аренде. NB

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

ВЫГОДНЕЕ «ЭКОНОМИИ НА ВСЕМ» КОМПЛЕКСНЫЙ ИНЖИНИРИНГ



ПРОДАВЦЫ ТЕХНОЛОГИЙ И ОБОРУДОВАНИЯ ЗАЧАСТУЮ
ПРЕСЛЕДУЮТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО СВОИ КОНКРЕТНЫЕ
КОММЕРЧЕСКИЕ ЦЕЛИ, ОДНАКО ДАЛЕКО НЕ ВСЕГДА УМЕЮТ
ПРЕДЛОЖИТЬ ГРАМОТНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПО
ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЮ ЗДАНИЙ

Рынок инжиниринговых услуг в отечественной строительной отрасли только зарождается. При этом что мировая индустрия давно не стоит на месте. Ежегодно на каждый «чих» рождается масса великолепных решений для различных отраслевых сегментов – газо- и теплоснабжения, водоотведения. В России же по-прежнему внедрение новых отраслевых разработок, реализация инфраструктурных проектов идет по большей части через пень-колоду. Тем не менее, появляются компании, которые, оперируя набором современных технических практик, в состоянии провести предварительный анализ, выдать грамотное решение, оказать достойную эксплуатационную поддержку, а в конечном счете – нести культуру инжиниринга в строительную отрасль.

А ЕСТЬ ЛИ ИНЖИНИРИНГОВЫЙ РЫНОК?

Сегодня в отрасли, где есть финансовые средства, потенциальные инвестиционные возможности, царит своего рода хаос. Существующая неразбериха связана с искаженным представлением о приоритетах в оценке качества и стоимости услуг, интересах заказчиков. Отсутствует единство в понимании современных подходов и методов решения конкретных технических задач. Приходится сталкиваться с большим количеством ситуаций, когда в связи с некачественным подходом заказчик получает результат, абсолютно противоположный тому, который был обещан.

Основная проблема строительного рынка в том, что сегодня очень мало квалифицированных компаний, специалистов-профессионалов, способных сориентировать клиентов по вопросам применения того или иного оборудования в зависимости от его технических характеристик, выработать оптимальные технические решения, осуществить целый комплекс услуг по проектированию, подбору и поставке оборудования, монтажу, пуско-наладке и сдаче объекта, а также его последующему многолетнему качественному сервисному техническому обслуживанию.

Наш строительный рынок устроен таким образом, что люди, имеющие деньги, готовые их потратить с умом, зачастую приобретают бестолковые, достаточно дорогостоящие решения, которые себя не окупают, поскольку не только не являются оптимальными, но и абсолютно не работают. Так, сегодня быстрыми темпами идет индивидуальная застройка, в результате появляющиеся на свет дома площадью от 200 м² покупают потребители с доходами выше среднего. Это сегмент, в котором состоятельный клиент желает заплатить за некий набор современных

инженерных решений, связанных, к примеру, с теплоснабжением, климатизацией. Однако продавцы технологий и оборудования часто заиклены на продаже своих котлов или трубопроводов и преследуют свои конкретные коммерческие цели, нежели пытаются решить техническую задачу клиента, и, что самое главное, – далеко не всегда умеют предложить грамотные технические решения по жизнеобеспечению здания.

Что касается деятельности крупных городских застройщиков, нередко со ссылкой на ограниченность бюджета до предела выхолащиваются современные технические решения. Экономя на всем, застройщики предлагают клиентам настолько убогую инжиниринговую инфраструктуру, что впоследствии покупателю квартиры или дома приходится полностью ее переделывать, вкладывая немалые деньги в создание приемлемых условий для проживания. В то время как к заложенным сметой на строительство, условно говоря, десяти миллионам рублей достаточно было бы добавить еще порядка ста-трехсот тысяч, чтобы коммунальная инфраструктура объекта в итоге соответствовала современному уровню.

Действительно, невеликих денег стоит построить, например, эффективно работающие котельные – с погодозависимой автоматикой, применив, допустим, в системах теплоснабжения и отопления балансировочную арматуру, стоимость которой от общей сметной стоимости составляет не более одного процента. Буквально копейки, по отношению к общей строительной сметной стоимости, стоят термостатические клапаны и головки к ним, но их почему-то не применяют. В результате же использования пресловутых шаровых кранов мы в конечном счете получаем очередной поток нареканий в адрес абсолютно неэффективного ведения



**СЕГОДНЯ
ЗАДАЧА ЛУЧШИХ
УМОВ ОТРАСЛИ,
КОМПЕТЕНТНЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ-
ПРАКТИКОВ,
ПРОФЕССИОНА-
ЛОВ ВЫСОКОГО
УРОВНЯ –
ВЫРАБОТАТЬ,
ПРЕЖДЕ ВСЕГО,
ЕДИНСТВО
ВЗГЛЯДОВ
И ПРИНЦИПОВ,
ЦИВИЛИЗОВАННЫЕ
КОМПЛЕКСНЫЕ
ПОДХОДЫ
К РЕАЛИЗАЦИИ
КОНКРЕТНЫХ
ВЗВЕШЕННЫХ
ТЕХНИЧЕСКИХ
РЕШЕНИЙ**

жилищно-коммунального хозяйства. Почему так – совершенно непонятно.

Аналогичная ситуация складывается и на рынке промышленного теплоснабжения. Несмотря на обязательное решение целого блока вопросов, касающихся строительного надзора, получения разрешительной документации, проведения необходимых экспертиз, есть примеры, когда застройщик на первой очереди жилья монтирует поквартирное отопление, заключая договор с поставщиком котлов, который, как оказывается, не в состоянии сформулировать и донести до застройщика ПРАВИЛЬНОЕ техническое решение, обеспечивающее нормальную жизнедеятельность владельцев квартир.

После продажи квартир первой очереди все проблемы, связанные с недостаточностью горячей воды в кранах, падают на плечи покупателей квартир, что выливается в огромный поток претензий со стороны жильцов. В связи с чем на второй очереди застройщик принимает решение о строительстве квартальной котельной, обрекая жильцов второй очереди на увеличение расходов на теплоснабжение квартир, будущие затраты на обслуживание наружных сетей. Кроме того, поквартирное отопление невыгодно управляющим компаниям, поскольку тариф, утверждаемый по

центральному отоплению, выше, а значит, соответствующее инфраструктурное решение заведомо осуществляется во имя интересов управляющей компании.

Итак, из всего вышесказанного вполне логичным, и от этого особенно печальным, будет сделан вывод о том, что на сегодняшний день российского рынка квалифицированного инжиниринга не существует. Прискорбно признать отсутствие культуры инжиниринга как такового. Сегодня задача лучших умов отрасли, компетентных специалистов-практиков, профессионалов высокого уровня – выработать, прежде всего, единство взглядов и принципов, цивилизованные комплексные подходы к реализации конкретных взвешенных технических решений.

ПРОФЕССИОНАЛЫ ОСОЗНАЮТ ПОЛНОТУ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Предпроектная подготовка и проектирование, экспертиза и согласование, поставка оборудования и комплектация, строительные и пусконаладочные работы – обладая набором этих конкретных инструментов, можно добиться максимального эффекта, в том числе по стоимости комплекса строительства объектов тепло-газоснабжения, обеспечить заказчику выгоды при эксплуатации объекта.



СЕГОДНЯ ДЕШЕВЛЕ РАБОТАТЬ С ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИЕЙ, КОТОРАЯ ВОЗЬМЕТ НА СЕБЯ ВСЮ ЛИНИЮ ЗАБОТ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ – ОТ ИДЕИ, РАЗРАБОТКИ ПРАВИЛЬНОЙ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОЙ КОНЦЕПЦИИ ДО ВВОДА ОБЪЕКТА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ. ВОЗНИКАЕТ СПРОС НА КОМПЛЕКСНЫЕ КАЧЕСТВЕННЫЕ ИНЖИНИРИНГОВЫЕ УСЛУГИ

Сегодня в отрасли есть специалисты, которые в состоянии проработать и обосновать оптимальную концепцию конкретного технического решения, предложить два-три варианта решений, показать их преимущества и недостатки, в прямом непрерывном диалоге с заказчиком осуществить конечный выбор, будь то центральная котельная, поквартирное отопление, крышная котельная либо комбинированные технические решения, к примеру, центральная котельная в сочетании с квартирными тепловыми пунктами или центральные теплосети с квартирными тепловыми пунктами.

Решая задачу комплексно, работая со сложным техническим оборудованием, котельными больших мощностей, специалисты-профессионалы осуществляют поставку оборудования заказчику, находя необходимые в это экономически простое время ценовые компромиссы. Обученный и аттестованный персонал таких компаний сможет выполнить весь набор услуг – от проектирования и поиска оптимальной трассы прокладки газопровода до фундамента котельной, установки котельной, полной автоматизации ее работы и диспетчеризации этого решения с удаленным доступом.

Обладая накопленным опытом проектирования, соответствующих расчетов, эксплуатации и обслуживания оборудования, специалисты помогут четко определиться со всеми нюансами проектирования, экспертизы и последующих этапов согласования, покажут, на чем имеет смысл сэкономить, а на чем экономить ни при каких обстоятельствах нельзя. Профессионалы подскажут, какое решение, например, будет экономичным с точки зрения эксплуатации, либо будет дорого стоить с точки зрения реализации, капитальных затрат, но все же сэкономит эксплуатационные затраты потребителя. Сегодня дешевле работать с профессиональной компанией, которая возьмет на себя всю линию забот и ответственности – от идеи до ввода объекта инфраструктуры в эксплуатацию.

На нынешнем этапе развития рынка строительных услуг быть первым в списке конкурентоспособных товаропроизводителей исключительно за счет ценовых параметров продукции невозможно. Требования жизни двигают эту отрасль в направлении поиска цивилизованных, качественных подходов к принятию оптимальных технических решений, создания набора комплексных услуг по их реализации, в конечном счете, к созданию культурного уровня российского инжиниринга. **NE**



7 ПЛЮСОВ

ЗАРПЛАТНОЙ КАРТЫ

Времена, когда люди стояли в очереди за зарплатой давно в прошлом. Мы перешли в безналичный мир, и теперь многие из нас имеют зарплатные карты. Но используют их возможности на 100% далеко не все. Крупнейший банк страны – Сбербанк предлагает участникам зарплатного проекта льготные условия обслуживания, дополнительные опции и бонусы.

1 ГАДЖЕТ-КАРТА

Жизнь активного современного человека невозможно представить без смартфона. Гаджет является не только средством связи, но и скидкой в магазин, и даже банковской картой. Apple Pay и Samsung Pay – это удобные, безопасные и конфиденциальные сервисы, позволяющие по отпечатку пальца оплачивать покупки в магазинах, вебсайтах и приложениях. Этот сервис придется кстати, если вы забыли свою карту дома. Клиенты Сбербанка первыми в России начали использовать Apple Pay и Samsung Pay.

2 БОЛЬШЕ ПОКУПОК – БОЛЬШЕ БОНУСОВ

Новая реальность – покупать больше, а тратить меньше. Держатели банковских карт могут подключиться к программе «Спасибо от Сбербанка». С каждой покупки 0,5% от суммы чека начисляются на счет клиента в виде бонусов. При совершении покупок у партнеров банка – до 50%. 1 СПАСИБО = 1 рубль. Полученные бонусы можно обменивать на скидку при оплате товаров, услуг и даже путешествий. Уточнить перечень торгово-сервисных точек в нашем регионе можно на сайте www.spasibosberbank.ru.

3 ОТДЫХАЙТЕ ЧАЩЕ!

Позаботиться об отпуске уже сегодня помогает программа Сбербанка «Аэрофлот-бонус». Скидка при покупке билета – большой плюс для бюджета. Возможность экономить на авиаперелетах особенно актуальна для жителей ХМАО-Югры. Весь год за каждые 60 рублей, оплаченные зарплатной картой, клиентам банка начисляется 1 миль по программе «Аэрофлот-бонус». Накопленные мили можно обменять на скидку при покупке авиабилета.

4 УМНЫЕ РАСХОДЫ

50/30/20 – формула успешного накопления денежных средств.
50% – дохода могут составлять обязательные траты: кредиты, оплата услуг ЖКХ, налоги, покупка продуктов питания;
30% – траты на здоровье, образование, отдых и развлечения, покупку вещей;
20% – необходимо откладывать в качестве сбережений.

В мобильном приложении «Сбербанк Онлайн» можно подключить сервис «Копилка». С его помощью можно установить периодичность и сумму выплат, выбрать процент от расходов или доходов, после чего определенная сумма в указанный срок будет автоматически перечисляться на сберегательный счет или пополняемый вклад. Таким образом, мобильный банк научит тратить деньги с умом, экономить и копить на мечту.

5 ИПОТЕКА КАК СПОСОБ ИНВЕСТИЦИЙ

Держатели зарплатных карт Сбербанка могут оформить ипотеку на выгодных условиях, предъявив лишь один документ – паспорт. Банк предоставит клиентам профессиональную консультацию и поможет подобрать квартиру, оформить заявку на ипотеку по сниженной процентной ставке. В рамках ярмарок и сезонных распродаж застройщики и агентства недвижимости предлагают участникам зарплатного проекта Сбербанка дополнительные скидки.

6 ОСУЩЕСТВЛЯЙТЕ СВОИ МЕЧТЫ СЕГОДНЯ

На потребительских кредитах можно и нужно экономить. Для участников зарплатного проекта Сбербанка действуют специальные условия: пониженные процентные ставки по кредитным продуктам, отсутствие комиссий, рассмотрение заявок в кратчайшие сроки, минимальный пакет документов, возможность подать заявку на кредит в Сбербанк Онлайн без посещения офиса банка.

7 БЫТЬ ПОД НАДЕЖНОЙ ЗАЩИТОЙ

Сегодня Сбербанк делает все, чтобы денежные средства клиентов, хранящиеся на дебетовых картах, были максимально защищены. Не попасться на уловки мошенников помогают сразу четыре надежных и современных степени защиты: магнитная лента, чип, пин-код, а также система 3D-Secure. Держателю карты приходит sms с одноразовым паролем для подтверждения покупки или перевода средств. Получить дополнительную защиту можно благодаря страхованию средств на карте, стоит эта услуга всего 1900 рублей в год.

Каждому клиенту важно помнить о простых правилах безопасности. Нельзя никому сообщать пин-код, трехзначный код на обратной стороне и другие данные по карте третьим лицам. Помните, Сбербанк никогда не рассылает своим клиентам ссылки на установку приложений через SMS/MMS/Email-сообщения. Все официальные сообщения от банка приходят только с номера 900 и 9000.



ЕФИМ ВАЙСБЕРГ

начальник управления
прямых продаж Сургутского
отделения Сбербанка

Клиенты банка могут оформить карту с индивидуальным дизайном. Для организаций участие в зарплатном проекте позволяет сохранить конфиденциальность по суммам выплат, минимизировать риски, связанные с транспортировкой, хранением и выдачей наличных. Денежные средства на счета сотрудников зачисляются в течение максимум 90 минут после подачи сведений в банк.

Если у клиента подключен Мобильный банк, он получает смс-оповещение о зачислении зарплаты. Присутствие личного менеджера Сбербанка в компании дает клиентам возможность решать свои финансовые вопросы без отрыва от работы.

СООТВЕТСТВУЕТ ЛИ ОПЛАТА

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

Таким вопросом задались специалисты службы исследований компании HeadHunter, опросив в июле этого года 1867 российских менеджеров-управленцев, имеющих в подчинении других сотрудников.

СПРАВКА

HeadHunter – ведущая российская компания интернет-рекрутмента, развивающая бизнес в России, Украине, Белоруссии, Казахстане, Азербайджане, Литве, Латвии и Эстонии. Основана в 2000 году. Крупнейший актив компании – сайт для успешной карьеры hh.ru, обладающий базой в 370 тыс. актуальных вакансий и 21 млн резюме. Каждую неделю через hh.ru компании приглашают на собеседование 500 тыс. человек. В апреле 2015 года сайт SimilarWeb поставил HeadHunter на третье место в мире по популярности среди порталов по поиску работы и сотрудников.



Исследование показало, что в большинстве компаний (54%) производительность труда, по мнению менеджмента, выше, чем оплата. Треть руководителей отметили, что производительность труда соответствует оплате. И лишь 14% указали, что, по их мнению, производительность ниже, и оплата ей не соответствует.

В сфере автомобильного бизнеса о том, что в компании производительность труда превышает оплату, заявило больше всего респондентов (75%). О соответствии производительности труда оплате сказали больше половины (52%) работников сферы строительства и недвижимости. Доля тех, кто указал на то, что

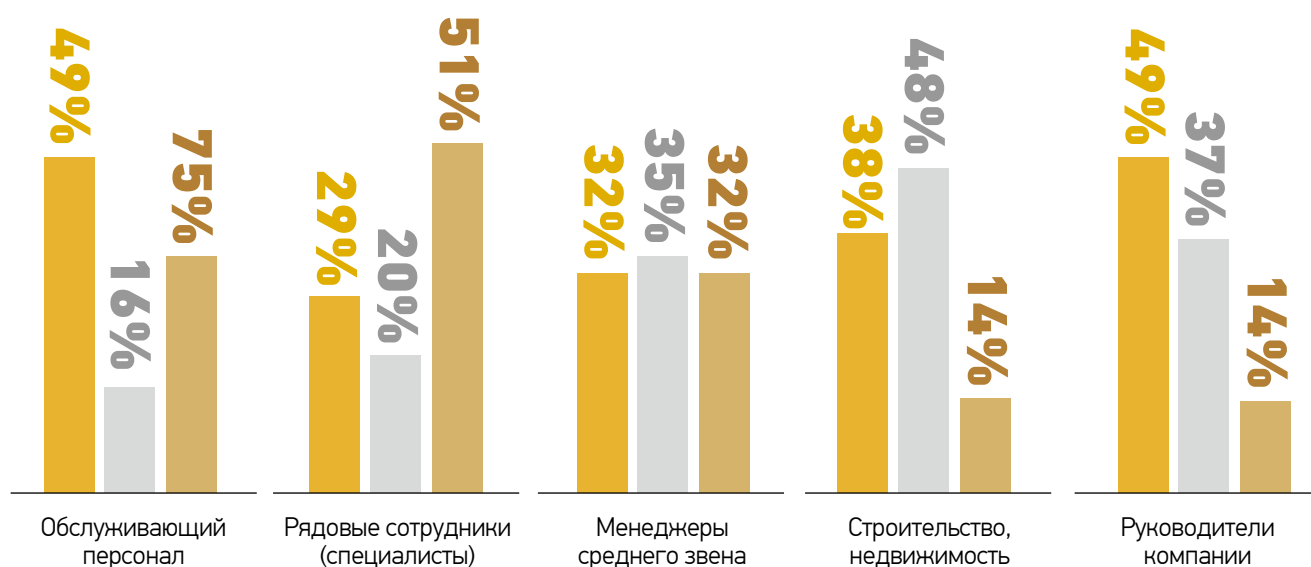
в их компании оплата труда превышает производительность, больше всего в сфере информационных технологий (25%).

В целом респонденты склонны указывать на соответствие между оплатой и производительностью труда на уровне обслуживающего персонала (49%). На уровне рядовых сотрудников, по мнению респондентов, производительность труда превышает оплату (51%). Можно сказать, что, чем выше должностной уровень, тем больше работники уверены в том, что оплата превышает производительность труда: 48% указали на то, что в топ-менеджменте компаний ситуация именно такая. Однако из этой логики выпадают руководители компаний: по мнению

Как вы считаете, оплата труда в вашей компании соответствует производительности?



На каких уровнях вашей компании производительность труда соответствует оплате?



сотрудников, на этом уровне производительность труда также соответствует оплате (49%).

Управляющим, по мнению которых в их компаниях производительность труда была ниже, чем оплата, также задавался вопрос о причинах такой ситуации. Главной причиной стала низкая мотивация к работе – 76% ответивших выбрали этот вариант. На втором месте среди причин оказалась низкая квалификация менеджмента (67%). Еще 57% респондентов указали на лень, как на причину низкой производительности труда.

В ответах на вопрос о том, как именно в компании стремятся повышать производительность труда, респонденты

в 30% случаях заявляли о негативных стимулах: угрозы увольнением, штрафы, увеличение нагрузки на одного сотрудника. Лишь 13% респондентов рассказали, что в компании стремятся к нематериальному поощрению сотрудников за хорошую работу, в частности, корпоративными мероприятиями и тимбилдингом.

Еще 11% заявили, что для повышения производительности в компании выплачивают премии и бонусы за работу.

10% утверждают, что на предприятии стремятся автоматизировать некоторые процессы. И еще 30% заявили, что никто и никак не стремится повысить производительность труда. **NB**

КРИЗИСА НЕТ, ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Страховая компания ВСК в 2017 году отмечает свой 25 юбилей.

За счет чего ей удалось не только пережить все возможные кризисы, но и войти в число ведущих игроков рынка страховых услуг? Каковы дальнейшие планы компании, и как она планирует достигать тех целей, которые перед ней стоят? На эти и другие вопросы ответил председатель совета директоров Страхового Дома ВСК Сергей Цикалюк.

NB: Сергей Алексеевич, рынок страховых услуг в России еще молодой и развивающийся. При этом ВСК отмечает 25-летний юбилей, а это серьезный срок для частной страховой компании. С какими сложностями вам приходилось сталкиваться в самом начале пути?

Наша компания создавалась в начале 1990-х, когда по мере развития рыночных отношений в стране возникла потребность в самых разных страховых услугах. В ответ на эту потребность на рынке страхования появлялись новые игроки. Кто-то из них специализировался на страховании автотранспорта, кто-то — на страховании физических лиц.

Специализация ВСК, которая тогда называлась Военно-страховой компанией, во многом была обусловлена моей предыдущей профессией.

Я 16 лет прослужил в Вооруженных силах, поэтому не понаслышке знаком с проблемами, которые возникали из-за отсутствия страхования рисков, связанных с участием людей в боевых действиях.

Вы наверняка помните, сколько в начале 1990-х было военных конфликтов вдоль границ нашей страны: Приднестровье, Кавказ, Таджикистан.

Тогда мы предложили систему обязательного государственного страхования для военнослужащих и членов их семей. Это была масштабная задача, и могу с гордостью сказать, что нам удалось ее решить, а государство по достоинству оценило наши усилия. Подтверждением является благодарность президента Российской Федерации в адрес компании

и государственные награды, которые получили наши коллеги.

NB: Не ставя под сомнение важность этой задачи, рискну предположить, что это довольно узкая «ниша». Известно, что на сегодня ваша компания оказывает куда более широкий спектр страховых услуг.

“ Я глубоко убежден, что личный контакт очень важен при построении диалога с клиентом. Страхование — тот бизнес, который в первую очередь строится на доверии

Совершенно верно. Мы не остановились на достигнутом. Нам удалось создать дифференцированную продуктовую линейку по всем видам страхования и сформировать разветвленную региональную сеть. Мы занимаемся страхованием и в космической отрасли, и в банковской, и в агропромышленном комплексе. Оказываем услуги страхования автогражданской ответственности, опасных производств, перевозчиков. Всеэтим мы прирастали постепенно, по мере увеличения масштабов компании.

Мы часто слышим, как цитируют китайскую поговорку: «Не дай вам бог

жить в эпоху перемен». Я с этим тезисом не совсем согласен: как раз в эпоху перемен жить хотя и нелегко, но весьма интересно. И когда через 25 лет после создания компании отмечаешь её юбилей, во-первых, удивляешься, как быстро пролетело время, а во-вторых, испытываешь настоящую гордость за то, что мы смогли преодолеть все трудности, не опустили руки и вывели компанию в число системообразующих игроков страхового рынка. С одной стороны, 25 лет — серьезный срок, а с другой — не время останавливаться на достигнутом. Наоборот, это хороший трамплин для движения вперед.

NB: В какой момент пришло понимание, что заниматься только военным страхованием недостаточно?

Мы изначально знали, что это невозможно. Понимали, что компании для развития нужен рынок и, что особенно важно, — территории. Поэтому филиальную сеть мы начали создавать сразу: в 1992-м, в год создания компании, появился первый филиал в Ростове-на-Дону, а уже в следующем, 1993-м, — открыты филиалы еще в 54 субъектах РФ. Сейчас ВСК присутствует на территории всей страны, наша филиальная сеть насчитывает более 400 филиалов и отделений.

NB: Но сейчас на рынке начинают появляться компании с принципиально новой бизнес-моделью. Она предполагает централизацию всех процессов и реализует принцип удаленного взаимодействия с клиентами. Как это сочетается с вашей стратегией развития региональной сети?

**СЕРГЕЙ
ЦИКАЛЮК**

председатель совета директоров
Страхового Дома ВСК

ЦИТАТА

“Стать лидером
на рынке
страхования
для нас не
просто мечта,
а цель, к которой
мы идем, совершая
конкретные
действия и принимая
выверенные
управленческие
решения

ДОСЬЕ

В 1992-1993 годах получил профессиональную подготовку по страховому делу в ведущих страховых компаниях Германии.

В 1992 году основал страховую компанию ВСК и возглавил ее в должности Генерального директора. С мая 2007 года – Председатель Совета директоров ВСК.

В 1999 году за заслуги перед государством награжден орденом «За заслуги перед Отечеством» IV степени.

В 2007 году за заслуги в развитии страхового дела и многолетний добросовестный труд указом Президента РФ награжден орденом Почета.

Неоднократно был отмечен в числе наиболее профессиональных управленцев страхового сектора. Входит в рейтинг высших руководителей ИД «Коммерсантъ» «Топ-1000 российских менеджеров».

Входит в число 200 крупнейших предпринимателей России по данным русскоязычной версии Forbes.





СПРАВКА

Страховой Дом ВСК работает с 1992 года и является универсальной страховой компанией, предоставляющей услуги физическим и юридическим лицам на всей территории России. Компания стабильно входит в ТОП-10 страховых компаний страны по сборам и занимает лидирующие позиции в основных сегментах страхового рынка – автостраховании и добровольном медицинском страховании (ДМС).

Под защитой ВСК находятся свыше 14 млн россиян и более 200 тыс. предприятий и организаций. Региональная сеть компании насчитывает более 400 офисов во всех субъектах России, что дает возможность эффективно сопровождать договоры страхования по всей стране. Значительная часть продаж осуществляется через широкую агентскую сеть (35% всех продаж). Компания характеризуется высокими показателями операционной деятельности: комбинированный коэффициент убыточности – ниже 100%, доходность собственного капитала за 9 месяцев 2016 года – более 29%.

ВСК ежегодно подтверждает высший национальный рейтинг А++ «Исключительно высокий уровень надежности» по версии рейтингового агентства «Эксперт РА». По результатам работы компании в 2015 году Международное рейтинговое агентство Fitch Ratings присвоило ВСК долгосрочные рейтинги финансовой устойчивости на уровне «А+(rus)» по национальной шкале и «BB» – по международной. Высокий уровень работы компании дважды отмечен благодарностью президента России за большой вклад в развитие страхового дела (2002 и 2007 гг.). ВСК является дважды лауреатом Национальной премии «Компания года» (2013 и 2015 гг.), объединяющей лучшие российские предприятия.

Основные показатели деятельности ВСК за 2015 год
Сборы – 49 млрд руб.
Выплаты – 23,3 млрд руб.
Доля на страховом рынке РФ – 4,7%
Активы – 56,6 млрд руб.
Страховые резервы – 37,1 млрд руб.

Одно другому не мешает. Я согласен с тем, что информационные технологии очень важны для поддержания конкурентоспособности компании. Но это задача, которую мы решаем постоянно, потому что внедрение новых технологий позволяет нам сокращать издержки, повышать качество обслуживания клиентов. Мы видим преимущества новых бизнес-моделей и некоторые компетенции формируем у себя.

И всё же я глубоко убежден, что личный контакт очень важен при построении диалога с клиентом. Страхование – тот бизнес, который в первую очередь строится на доверии.

NB: Если смотреть на бизнес с этой точки зрения, репутация страховщиков всё еще оставляет желать лучшего. Как справляетесь?

Мы максимально прозрачны и открыты для наших клиентов. Помню, как 15 лет назад в компанию поступило предложение от агентства «Эксперт РА» провести исследование и на основании его результатов присвоить ВСК рейтинг надежности. Тогда я собрал своих коллег и задал им вопрос, должны ли мы принять это предложение. Было приятно услышать в ответ, что это важно и нужно. Таким образом, ВСК стала первой страховой компанией, получившей рейтинг от «Эксперт РА».

Считаю, что публичность – очень важное достоинство ВСК. На протяжении нескольких лет мы работаем с аудитором из «большой тройки» – компанией Price Waterhouse Coopers, которая ежегодно анализирует нашу отчетность с точки зрения ее прозрачности, открытости и соблюдения всех требований регулятора. Мы сотрудничаем и с российской аудиторской компанией «Мариллион». Должен отметить, что между ВСК и этими компаниями не возникает серьезных расхождений в оценках.

Более того, в этом году, несмотря на сложную экономическую ситуацию и высокую конкуренцию, мы получили международный рейтинг агентства Fitch на уровне BB-.

NB: ВСК собирается выходить на внешние рынки капитала?

Пока нет. Для нас важнее, что благодаря этому мы попали в клуб компаний с международными рейтингами. Это знак качества и возможность осознать, в чем сильные стороны компании, а что необходимо скорректировать в ее бизнес-модели.

NB: По мнению многих экспертов, сейчас мы проходим через очередной кризис. Как, по вашим наблюдениям, переживает его страховая отрасль в целом и ВСК в частности?

Как известно, кризис не появляется внезапно, он выявляет скрытые конфликты и диспропорции. Ни для кого не секрет, что некоторые наши коллеги по рынку оказались в тяжелом положении не столько потому, что ухудшилась экономическая ситуация в стране, сколько потому, что не строили стратегию многолетнего развития. Увы, налицо управленческая близорукость и отсутствие заинтересованности в стабильном развитии.

При этом основным мотиватором является получение сиюминутной выгоды. Рынку известны прецеденты, когда такие компании сворачивали свою деятельность и обманывали сотни тысяч людей.

NB: Положим, такие компании априори не могли пережить кризис. Но наверняка и для ответственных участников рынка события последних двух-трех лет стали серьезным испытанием на прочность?

Возможно, я вас удивлю, но как раз для серьезных компаний кризиса нет, а есть возможности для развития. Судите сами: еще недавно в российском страховании было несколько тысяч игроков, сейчас их количество снизилось до двухсот шестидесяти, при этом активно работают всего два десятка компаний. Как раз между ними и происходит основная конкуренция по самым разным направлениям – в борьбе за клиента, долю рынка, повышение собственной эффективности и сокращение издержек.

NB: А вас не смущает, что на страховом рынке активно работают всего 20 компаний? Получается, что он очень концентрированный.

Концентрация страхового рынка – это не системный сбой, а объективный процесс. Ужесточаются требования к деятельности страховых компаний со стороны Банка России, и я считаю, что принимаемые меры необходимы для здорового функционирования рынка. Важно учитывать, что мы работаем на сложном рынке.

В свое время большое количество страховых компаний возникло как раз потому, что многим рынок казался простым. Они были уверены, что смогут эффективно управлять своим бизнесом. Однако большинство совершили ошибку: на самом деле страхование требует от управленцев высочайшего уровня

профессионализма и системного подхода. К сожалению, далеко не все руководители и акционеры смогли продемонстрировать эти качества.

NB: Как, на ваш взгляд, развивается рынок по сравнению с тем же банковским сектором?

“ **Страхование требует от управленцев высочайшего уровня профессионализма и системного подхода**

Считаю, что ключевая характеристика применительно к вашему вопросу – «стихийно».

За 25 лет работы на этом рынке я принимал участие в разработке нескольких концепций его развития. Увы, эти идеи так и не удалось воплотить в жизнь. Сегодня у нас есть мегарегулятор, но по-прежнему нет структуры, которая отвечала бы за развитие отрасли в целом.

Если посмотреть на российское страхование, нельзя не отметить, что нормы, устанавливаемые для отрасли,

“ **На сегодня мы оцениваем перспективу развития компании как серьезную. Наша цель весьма амбициозна – мы планируем занять лидирующую позицию на рынке страхования**

плохо проработаны и зачастую не отвечают интересам игроков рынка. Например, к страховым услугам применяется закон о защите прав потребителей, а банковский сектор не подпадает под его действие. Создание «Единого агента», переход на новый план счетов и новый формат отчетности реализуются за счет страховых компаний, и никого

не интересует вопрос об источнике финансирования.

Сейчас специально под один вид страхования – ОСАГО – создается страховой омбудсмен. Но будет ли от этого нового института практическая польза? Думаю, что никакой омбудсмен не решит главные проблемы рынка, если не будут приняты обсуждаемые сегодня законодательные изменения.

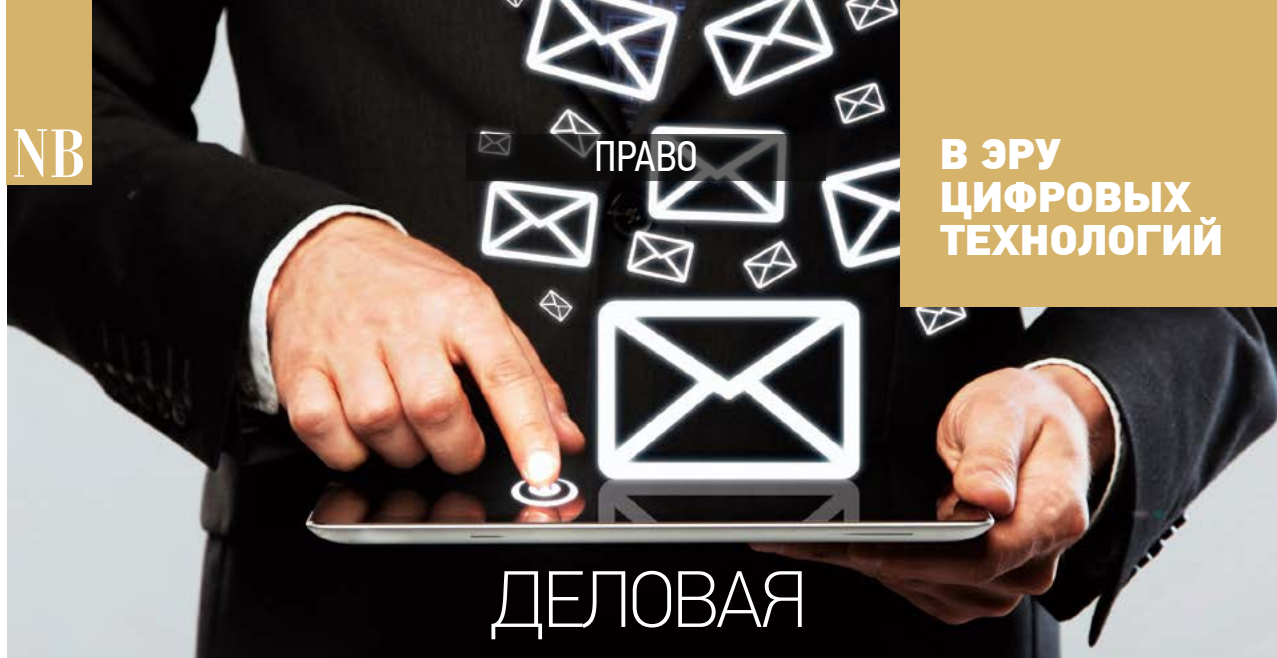
На мой взгляд, необходимо не только жестко регулировать страхование, но и развивать его – создавать условия для повышения маржинальности и капитализации страховых компаний, снимать с них избыточную нагрузку. Без сильного лобби, которое есть у банков, эти вопросы решить почти невозможно.

NB: И заключительный вопрос – каковы дальнейшие планы ВСК?

В этом году у нас состоялась сделка с финансовой группой «САФМАР». Считаю, что и для компании, и для российского рынка в целом это событие знаковое. В текущих рыночных условиях активный рост возможен за счет консолидации бизнеса, поэтому было принято решение объединить наши страховые активы. Мы ожидаем, и на самом деле уже начали ощущать, серьезный синергетический эффект от объединения наших компетенций.

Более того, бизнес семьи Гучеревых – Шишханова включает самые разноплановые активы, от нефтяной промышленности до банков и пенсионных фондов. Взаимовыгодное сотрудничество с компаниями группы также увеличивает наши возможности с точки зрения капитала и положения ВСК на рынке.

На сегодня мы оцениваем перспективу развития компании как серьезную. Наша цель весьма амбициозна – мы планируем занять лидирующую позицию на рынке страхования. В первую очередь, за счет повышения профессионализма, развития технологий и продуктов. Да, мы хотим, так если можно сформулировать, «прыгнуть выше головы». Но это для нас – не просто мечта, а цель, к которой мы идем, совершая конкретные действия и принимая выверенные управленческие решения. **NB**



**В ЭРУ
ЦИФРОВЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ**

ПЕРЕПИСКА

ПОРЯДОК ПРИМЕНЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСИ

Часть 2 статья 160 Гражданского кодекса допускает возможность использования при совершении сделок факсимильного воспроизведения подписи с помощью средств механического или иного копирования, электронной подписи либо иного аналога собственноручной подписи. Случаи и порядок применения аналогов подписи, в том числе электронной, как указывает закон, предусматривается законом, иными правовыми актами или соглашением сторон. Порядок применения электронной подписи регулируется следующими федеральными законодательными актами:

- Федеральным законом от 06.04.2011 № 63-ФЗ «Об электронной подписи»;
- Федеральным законом от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»;
- Федеральным законом от 10.01.2002 № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи» (утратил силу с 1 июля 2013 г., но подписанные документы по этому закону признаются).

“*Цифровые технологии врываются во все уголки современной жизни. Условия договоренностей всё реже переносятся на бумагу. Привычными материальными носителями деловой информации стали жесткий диск, флеш-карта, сервер и «прочие чипы». Прогресс вносит свои коррективы. Соответственно возникает необходимость обеспечить сохранность и неизменность информации, получаемой посредством электронных сообщений, а также возможность их использования в качестве средства доказательства при оспаривании условий сделки.*”

Указанные нормативные акты определяют условия признания электронных документов, подписанных электронной подписью, равнозначными документам на бумажном носителе, подписанным собственноручной подписью.

ЭЛЕКТРОННОЕ СООБЩЕНИЕ – ТАКОЙ ЖЕ ДОКУМЕНТ

Как следует из п. 4 ст. 11 ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», в целях заключения гражданско-правовых договоров или оформления иных правоотношений, в которых участвуют лица, обменивающиеся электронными сообщениями, обмен электронными сообщениями, каждое из которых подписано электронной подписью или иным аналогом собственноручной подписи отправителя такого сообщения, в порядке, установленном федеральными законами, иными нормативными правовыми актами или соглашением сторон, рассматривается как обмен документами.

Очень важным в процессе обмена документами является понимание условий, при которых

собственноручная подпись на бумажном носителе признается равнозначной электронной подписи.

Во-первых, владелец электронной подписи должен обладать сертификатом ключа подписи, который выдается удостоверяющими центрами (данный вид деятельности лицензируемый, лицензия выдается Федеральной службой безопасности Российской Федерации). Информацию об аккредитованных удостоверяющих центрах можно получить на сайте Министерства связи и массовых коммуникаций РФ в разделе «Акредитация удостоверяющих центров» <http://minsvyaz.ru>. Удостоверяющие центры, являясь операторами, ведут реестр выданных сертификатов и обеспечивают доступ к содержащейся в таком реестре информации.

Во-вторых, на момент совершения подписи выданный сертификат должен быть действующим (например, сертификат не отозван, не аннулирован, не истек срок его действия).

В-третьих, при соответствующем запросе удостоверяющий центр (оператор) должен подтвердить подлинность подписи.

В-четвертых, электронная цифровая подпись (ЭЦП) используется в соответствии со сведениями, указанными в сертификате ключа подписи, т. е. в сертификате может содержаться информация, ограничивающая оборот ЭЦП (например, указан лимит суммы сделки).

Все указанные требования закона, предъявляемые к ЭЦП, направлены:

- на осуществление контроля целостности передаваемого подписанного сообщения;
- доказательное подтверждение авторства лица, подписавшего сообщение;
- защиту сообщения от возможной подделки.



ДМИТРИЙ ЗАГАЙНОВ
адвокат «Свердловской
областной гильдии адвокатов»,
медиатор, партнер Группы
правовых компаний
ИНТЕЛЛЕКТ-С

“Гражданский кодекс РФ допускает возможность использования при совершении сделок электронной цифровой подписи

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ: РОЛЬ ОПЕРАТОРА

На сегодня электронный документооборот с применением электронной подписи становится распространенным явлением. Так, предпринимателям знакома система «интернет-банк», налоговая отчетность сдается по телекоммуникационным каналам связи с применением электронной подписи. В указанном документообороте принимают участие не только стороны сделки (например, поставщик и покупатель), но и появляется третье лицо, так называемый «оператор электронного документооборота». Функцию оператора при этом нередко выполняет банк.

Роль оператора в данных отношениях сводится к тому, чтобы подтвердить получение извещения от одной стороны и подтвердить перенаправление того же извещения другой стороне.

С данной процедурой можно более подробно ознакомиться на примере приказа Минфина России от 10 ноября 2015 г.

№ 174н «Об утверждении Порядка выставления и получения счетов-фактур в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи с применением усиленной квалифицированной электронной подписи» и приказа ФНС РФ от 30.01.2012 № ММВ-7-6/36@ «Об утверждении форматов представления документов, используемых при выставлении и получении счетов-фактур в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи с применением электронной подписи».

Из опыта применения электронной подписи вытекают следующие условия, которые необходимо соблюдать, чтобы обмен документами был признан состоявшимся и обязательным для сторон.

1. Каждый из участников сделки должен иметь соответствующий договор с оператором (множественность операторов лучше исключить).
2. Каждый из участников сделки должен иметь действующий сертификат ключа ЭЦП.
3. Стороны сделки должны явно, а не двусмысленно, выразить свое согласие с составлением документов в электронном виде.
4. У сторон должны быть совместимые технические средства и возможности для приема и обработки этих документов в соответствии с утвержденным форматом (как правило, соответствующие регламенты разрабатываются операторами, пользователям нужно только установить необходимое оборудование, скачать соответствующее программное обеспечение и присоединиться к регламенту, а далее следовать его указаниям по заполнению форм).

Алгоритм достаточно простой, и тот, кто использует его в своей



практике, подтвердит справедливость данного утверждения.

СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ПОКАЗЫВАЕТ

Предлагаю пример из судебной практики.

Дело № А13-5486/2011, Постановление ФАС Северо-Западного округа от 20.02.2012 г.

Суть: Банк направил сообщение об открытии счета в электронном виде, но налоговый орган его не принял в связи с тем, что файл не расшифрован по причине ошибки «ключ не найден (или искажен)».

На этом основании банк привлечен к административной ответственности за несообщение в срок об открытии счета. Банк не согласился с данным решением налогового органа и обжаловал его в арбитражном суде.

Суд принял решение в пользу банка, обосновав его следующим образом:

Налоговым органом не доказано, что некорректная работа программного обеспечения налогового органа (проблемы при соотношении поступивших электронных сообщений и ключей шифрования) связана с действиями банка при зашифровывании файла.

Иными словами, сбой в системе получения информации у налогового органа не был связан с шифрованием файла и действиями банка по отправке соответствующего электронного сообщения.

На практике нередко задают вопросы: а как быть, если электронное сообщение отправлено посредством обычной электронной почты? Можно ли в этом случае доказать отправку сообщения от одного лица другому?

“**Обмен электронными сообщениями, осуществляемый лицами, являющимися участниками гражданско-правовых договоров, рассматривается как обмен документами**

Чтобы более корректно ответить на вопросы, предлагаю вашему вниманию некоторые примеры из судебной практики.

В постановлении Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 19.12.2011 по делу № А32-17545/2011 указано, что из представленных ответчиком письменных документов невозможно установить, что именно эти документы в их электронной версии были прикреплены к электронным письмам, поступившим по электронной почте от организации-контрагента. Кроме того, адрес электронной почты истца был указан непосредственно в договоре поставки, тогда

как адрес электронной почты организации-контрагента, которой заказчик перечислил денежные средства за поставленный товар, иной.

Действующим законодательством РФ допускается обмен информацией посредством электронной почты без заключения соглашения об обмене электронными документами и применении электронной подписи. Получение или отправка сообщения с использованием адреса электронной почты, известного как почта самого лица или служебная почта его компетентного сотрудника, свидетельствуют о совершении этих действий самим лицом, пока им не доказано обратное (постановление Президиума ВАС РФ от 12.11.2013 № 18002/12).

Такой способ взаимодействия участников гражданского оборота, закрепленный в договоре, в настоящее время является вполне легитимным, что подтверждается сложившейся судебной практикой (постановление ФАС ЦО от 21.01.2010 № Ф10-5994/09), при условии, что стороны его закрепили в своем соглашении (постановление ФАС МО от 17.05.2013 по делу № А40-102005/12-57-977) или хотя бы указали адреса электронной почты (постановление

Арбитражного суда ДО от 02.03.2016 № Ф03-261/2016), переписка велась уполномоченными представителями сторон (постановление Арбитражного суда МО от 23.04.2015 № Ф05-4229/2015), поскольку в противном случае переписка с неустановленных адресов электронной почты не имеет доказательственного значения (апелляционное определение Московского областного суда от 20.01.2016 по делу № 33-1675/2016).

СУДЕБНОЕ РАЗБИРАТЕЛЬСТВО. КАК СНИЗИТЬ РИСКИ?

Из приведенной судебной практики напрашиваются следующие рекомендации, которые позволяют в случае судебного разбирательства снизить риски отказа в приеме в качестве доказательств документов, полученных посредством электронной почты.

1. При заключении договора уделите внимание разделу «реквизиты сторон» и убедитесь, что там указаны действующие адреса электронных почтовых ящиков, а также использование иных средств электронного обмена информацией. Если используются несколько вариантов, то важно указать все.
2. Не отправляйте сообщения с электронных ящиков, которые не указаны в договоре. Если всё же возникла такая необходимость, то оформите это документально.
3. Не сопровождайте свои сообщения сокращениями, подписывайте его полно, указав имя и фамилию (отчество – по возможности) и требуйте соблюдения данной процедуры от другой стороны.
4. ВАЖНО! Сообщения должны подписываться теми лицами, полномочия которых вытекают либо из учредительных документов организации, либо из текста договора. Соответственно сообщения должны исходить с почтовых ящиков указанных лиц.
5. Перед отправкой проверяйте адрес, по которому вы намерены выслать электронное письмо.



Согласно действующему законодательству РФ получение или отправка сообщения с использованием электронного адреса, известного как почта самого лица, свидетельствуют о совершении этих действий самим лицом, пока им не доказано обратное

6. Всегда заполняйте графу «Тема» (Subject) в окне программы для работы с электронной почтой.
7. Проверяйте дату отправки электронного письма, особенно если вы ссылаетесь на нее в содержании.
8. Не используйте прописные буквы для набора слов или предложений.
9. Используйте только общепринятые сокращения – «сетикет».
10. Используйте универсальную кодировку (укажите ее в теме письма, например win1251).
11. По возможности набирайте текст латинскими буквами или пишите по-английски (актуально, если партнер использует другую систему кодировки и находится за пределами России).
12. Сохраняйте копии наиболее важных сообщений в виде файла или распечатки.

НОТАРИАЛЬНЫЙ ДОКУМЕНТ ОБЛАДАЕТ ДОКАЗАТЕЛЬ- СТВЕННОЙ СИЛОЙ

Федеральным законом от 29 декабря 2015 года № 391-ФЗ статья 69 Арбитражного процессуального кодекса РФ дополнена частью пятой. Суть дополнения сводится к усилению доказательственной силы нотариальных документов в арбитражном процессе. Речь идет об обстоятельствах, подтвержденных нотариусом при совершении нотариального действия. Это может быть:

- обеспечение доказательств, в том числе сети Интернет (ст. 102, 103 Основ законодательства РФ о нотариате от 11.02.1993 г.; 4462-1). В нашем случае речь может идти об осмотре электронной почты;
- удостоверение сделок (факт подписания договора определенным лицом);
- удостоверение решения собрания (ч. 2. ст. 103.10 Основ законодательства о нотариате).

Опровержение достоверности обстоятельств, подтвержденных нотариально, теперь возможно либо путем заявления о фальсификации доказательств, либо путем оспаривания в судебном порядке нотариального действия (акта).

Доказательственная сила нотариальных действий не так часто вызывает проблемы в суде, что следует из позиции Верховного суда РФ, изложенной в п. 3 Обзора практики рассмотрения судами дел по спорам о защите чести и достоинства и деловой репутации, утвержденной Президиумом ВС РФ 16 марта 2016 года, а также определения судебной коллегии по экономическим спорам Верховного суда РФ от 27.06.16 № 307-ЭС16-881.

Вместо заключения: важно помнить, что отправленное сообщение уже невозможно вернуть из виртуального пространства. Поэтому не пренебрегайте простыми советами, изложенными в данной статье. **NE**

КУДА ИДЕТ КОРПОРАТИВНОЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ?



В корпорациях хотят учиться играючи, развивают soft skills сотрудников и стремятся зарабатывать на образовательном потенциале собственных учебных центров.

Теперь на обучении уже не так экономят, как несколько лет назад, в период первого урезания бюджетов 2009–2010 годов. По данным опроса исследовательского центра Superjob, от 28 до 45% федеральных компаний (в зависимости от отрасли) продолжают вкладывать средства в профессиональный и личностный рост своих сотрудников, несмотря на сокращение прибыли.

ЗАКАЗЧИКИ ОБУЧЕНИЯ
В СТРЕМЛЕНИИ
ВОВЛЕЧЬ «ИГРЕКОВ»
И «МИЛЛЕНИАЛОВ» ОХОТНО
ПЕРЕВОДЯТ В ИГРОВОЙ
ФОРМАТ ВСЁ БОЛЬШЕЕ
ЧИСЛО ПРОГРАММ,
ДАЖЕ ТРАДИЦИОННО
«СКУЧНЫЕ» ЮРИДИЧЕСКИЕ
И БАНКОВСКИЕ ТЕМЫ

Эксперты отмечают, что рынок образовательных услуг на фоне ужесточения конкуренции становится не только сложнее с точки зрения предложения, но и разнообразнее. К программам предъявляются серьезные требования по адаптации под конкретное предприятие, включению сквозных реальных кейсов, привязке к работе конкретной группы сотрудников.

«Мы наблюдаем рост числа запросов и по количеству, и по разнообразию форм

обучения. Кроме того, заметно выросла потребительская грамотность. Показательный пример – проникновение коучинга как инструмента. За два-три года он стремительно вошел в практику и в некоторых компаниях стал нормой жизни эйчаров и руководителей, его внедряют на системном уровне. Во многих компаниях уже выросли сильные внутренние коучи», – комментирует **Антон Мальков, эксперт федеральной компании GET Consulting.**

Благодаря сформированным системам оценки персонала в сфере корпоративного обучения стали востребованы те методы, которые еще несколько лет назад не рассматривались. Зачастую применяют модель, когда создание образовательной программы поручается стороннему исполнителю, а внедрение осуществляется полностью своими силами. Подходы к образовательному процессу очень разные, но можно выделить общие тенденции.

Первая – касается подачи: обучение хотят сделать игровым во всех смыслах. Растет доля проектов с так называемой геймификацией. В частности, сегодня создание онлайн-обучающей игры может оцениваться в весьма широком диапазоне: от 80 тыс. до 2 млн рублей, и это если разрабатывать свой проект. Онлайн-платформа по модели подписки обойдется уже в 10–20 тыс. рублей в месяц.

«Заказчики обучения в стремлении вовлечь так называемых «игреков» и «миллениалов» охотно переводят в игровой формат всё большее число программ, даже традиционно «скучные» юридические и банковские темы. Известный пример в отрасли: Сбербанк для своего корпоративного университета разработал компьютерные игровые бизнес-симуляции, причем не только для сотрудников, но и для

партнеров. Всё большим спросом пользуются офлайн-варианты геймификации: бизнес-игры, которые моделируют реальность», – рассказывает **Ольга Орлова, директор по персоналу производственной компании Hertz.**

Второй тренд – изменения в характере работы внутренних учебных центров. Они всё

чаще становятся центрами прибыли и привлекают как внешние, так и внутренние ресурсы для решения своих задач. Причем уровень такого привлечения очень разный: например, региональный гигант УГМК трансформировал собственный учебный центр в вуз и расширяет направления его работы вплоть до подготовки по общеобразовательным программам. А федеральная компания МРСК в 2016 году вывела свой учебный центр на задачи обучения и переподготовки руководителей и специалистов без привязки к отрасли.

Интересная черта, отражающая новое качество тенденции, – переход этого тренда с уровня промышленных гигантов на средний региональный бизнес. Хорошим примером стала эволюция учебного центра сети отелей и ресторанов USTA.

«Учебный центр ЮСТА в том виде, которым он есть сейчас, существует четыре года. За это время мы реализовали множество проектов внутри компании, поняли, какие технологии работают, а какие нет. Мы обучили наших тренинг-менеджеров в Международной школе бизнес-тренеров и не только. Теперь учебный центр стал не просто структурным подразделением компании, а партнёром во внедрении важных изменений: мы перешли на новый программный продукт, необходимо было изменить технологию работы, «облегчить» стандарты, сделать так, чтобы сотрудники работали по новым технологиям, и в итоге



NB

РАССМОТРЕВ ОПРЕДЕЛЕННЫЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ, СЛУШАТЕЛИ ОТПРАВЛЯЮТСЯ НА ЭКСКУРСИЮ В ДРУГИЕ СФЕРЫ БИЗНЕСА, ЧТОБЫ ОЦЕНИТЬ, КАК ОН ВНЕДРЕН В ДРУГОЙ КОМПАНИИ, ЗНАКОМЯТСЯ С КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРОЙ И ОРГАНИЗАЦИЕЙ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ. ВЕРНУВШИСЬ, УЧАСТНИКИ ГРУППЫ ЗАКРЕПЛЯЮТ ПОЛУЧЕННЫЕ ЗНАНИЯ НА ПРАКТИКЕ

компания увидела экономический эффект. Поэтому после сессии стратегического планирования в конце 2015 года мы приняли решение предоставлять услуги Управляющей компании «Отели ЮСТА», в том числе по обучению, на внешний рынок. Наша специализация – курсы обучение для сервисных компаний в сфере b2c – отели, рестораны,

ИЗМЕНЕНИЯ НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ РЫНКЕ ВЫЯВИЛИ И ЕЩЕ ОДНУ ВАЖНУЮ ТЕНДЕНЦИЮ – РАСТУЩУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ УСЛУГ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ-ФРИЛАНСЕРОВ.

нескольких регионов (Казань, Екатеринбург, Новосибирск, Петербург), только в каждой шестой фирме (17%) отмечали, что готовы работать с частниками, летом 2015-го речь шла уже о 31% респондентов.

Теперь, в конце года, цифра возросла до 51%. Вес и значение такого «экспертного обучения» растет. Постепенно увеличивается



фитнес-центры», – рассказывает Оксана Ласкина, директор по персоналу ГК USTA.

Причем новинкой здесь является междотраслевой характер оказания услуг: компания сферы HoReCa берется учить не только коллег по рынку, но и в целом персонал по вопросам сервиса, компания сферы электроэнергетики позиционирует свой учебный центр как школу для управленцев.

Изменения на образовательном рынке выявили и еще одну важную тенденцию – растущую популярность услуг преподавателей-фрилансеров. Если весной 2014 года по опросам компании GET Consulting, проведенным среди HR-менеджеров из



ОКСАНА ЛАСКИНА

директор по персоналу Учебного центра USTA Group, реализующего проекты по аттестации, развитию и обучению персонала отелей и ресторанов.

число сотрудников компаний (продавцов, переговорщиков, специалистов по конкретному продукту или услуге), готовых в качестве приработка учить сотрудников других организаций. И бизнес намерен работать с такими источниками знаний. Но развитие этой тенденции создает новую проблему. Довольные клиенты быстро «снимают» наиболее успешных экспертов на выгодные, но закрытые консалтинговые проекты. И нагрузка не позволяет таким людям больше заниматься обучением.

Четвертой тенденцией стоит назвать растущий интерес заказчиков к использованию различных дистанционных форм

образования. Обобщенно этот формат получил неофициальное название Skype-education. Вполне естественно, что интерес к Skype-education возник в связи с необходимостью использовать экономичные формы обучения. Как отмечают эксперты, это делают все большие компании с разветвленной филиальной структурой. В небольших компаниях этот проект запустить сложнее, поскольку затраты на start-up существенны – приобретение платформы, адаптация обучающих программ и сопровождение. И важна не только техническая часть, но и готовность руководителей на местах качественно поддерживать такую систему обучения.

«Реализовать такой проект – думаю, сейчас цель для многих компаний нашего уровня развития бизнеса. Для нас это будет актуально, когда сеть отелей станет развиваться в других городах и регионах. И, конечно, важно сочетать дистанционное обучение с такими классическими формами, как тренинг», – добавляет Оксана Ласкина.

Так или иначе, Skype-education наиболее динамично распространяется в сегменте корпоративного бизнес-образования. Крупные компании решают свои задачи в рамках собственных учебных центров, но для среднего бизнеса такая структура себя не оправдывает, и потенциал Skype-education оказывается особенно востребованным. Примечательно, что происходит не только выход в онлайн, но и физически за пределы своего предприятия. Рассмотрев определенный управленческий инструмент, слушатели отправляются на экскурсию в другие сферы бизнеса, чтобы оценить, как он внедрен в другой компании, знакомятся с корпоративной культурой и организацией бизнес-процессов. Вернувшись, участники группы

закрепляют полученные знания на практике: встречаются для работы над проектами с реальным последующим внедрением, защищая их перед топ-менеджментом компании.

Как отмечают эксперты, на фоне изменений в сфере бизнес-обучения на первое место выходит развитие так называемых soft skills, когда от

развития личных компетенций сотрудников, отношения и мотивации зависит успех в работе. Это умение убеждать, находить подход к людям, лидировать, межличностное общение, ведение переговорных процессов, работа в команде, личностное развитие, управление временем, эрудированность, креативность. И всё перечисленное становится гораздо важнее, чем навыковое обучение.

Подводя итоги, стоит отметить, что в целом большинство тенденций в сфере корпоративного обучения имеют всё больше черт кроссфункционального подхода. Иными словами, использования возможностей из других отраслей, сфер и смежных практик для достижения лучшего результата. Например, ранее работавшие исключительно как отраслевые учебные центры органи-

зации начинают создавать образовательные программы для руководителей в целом или эксперты, не являющиеся профессиональными преподавателями, привлекаются для больших консалтинговых проектов как носители отдельных узких и востребованных знаний. В итоге на сферу корпоративного бизнес-обучения как бы действуют два вектора: большая точность в понимании задач и их оцифровке, с одной стороны, и более широкий взгляд на выбор инструментов и привлечение новых людей для решения этих задач. На пересечении сторонники такого подхода пытаются найти главное – экономическую отдачу от обучения. **NB**



NB

НА ПЕРВОЕ МЕСТО ВЫХОДИТ РАЗВИТИЕ SOFT SKILLS, КОГДА ОТ РАЗВИТИЯ ЛИЧНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СОТРУДНИКОВ, ОТНОШЕНИЯ И МОТИВАЦИИ ЗАВИСИТ УСПЕХ В РАБОТЕ. ЭТО УМЕНИЕ УБЕЖДАТЬ, НАХОДИТЬ ПОДХОД К ЛЮДЯМ, ЛИДИРОВАТЬ, ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРНЫХ ПРОЦЕССОВ, РАБОТА В КОМАНДЕ, ЛИЧНОСТНОЕ РАЗВИТИЕ, УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ



ВЕБИНАРЫ VS ОЧНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Энциклопедия маркетинга провела исследование возможностей дистанционного обучения в развитии персонала отдела продаж. Целью исследования стали вопросы: насколько эффективны онлайн-семинары, действительно ли помогают сократить расходы на тренинги и смогут ли вебинары полностью заменить очное обучение.

БЫЛИ ВЫДЕЛЕНЫ КРИТЕРИИ ДЛЯ СРАВНЕНИЯ ОЧНЫХ ТРЕНИНГОВ И ВЕБИНАРОВ:

- насколько качественно передается информация;
- насколько эффективно вырабатываются навыки продаж;
- как происходит контроль усвоения данных;
- контролируется ли выработка умений;
- насколько мотивированы участники;
- качество работы с убеждениями.

По сравнению с очным тренингом затраты на онлайн-семинар значительно ниже. Отсутствует необходимость оплачивать аренду помещения, организацию доставки и питания персонала. Для компаний с большим штатом сотрудников, которые проживают в разных городах, эти вопросы весьма существенны. Плюсом к этому экономится время, которое могло быть потрачено на

Для анализа плюсов, минусов и эффективности было проведено сравнение двух типов обучения.

К БЕЗУСЛОВНЫМ ПЛЮСАМ ВЕБИНАРОВ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ МАРКЕТИНГА ОТНОСИТ:

1. Экономичность технологии.
2. Неограниченное количество участников.
3. Интерактивность.
4. Возможность заархивировать процесс.

организацию мероприятия и дорогу. Экономия возможна даже на полиграфических материалах, которые так часто необходимы на очном тренинге. Для онлайн-семинара надо лишь организовать специалисту по продажам рабочее место. Аудитория вебинара ограничена только возможностями компании и зависит от того, сколько сотрудников она сможет привлечь к процессу.

Очные тренинги, для того чтобы тренер и участники могли эффективно работать, ограничиваются группой из 15 человек. В данном случае упор делается на вебинары, призванные донести до специалистов по продажам большой объем информации. Если онлайн-семинар будет направлен на отработку навыков продаж, его аудитория сократится до тех же 10–15 человек, что и очный тренинг. Большую аудиторию будет сложно контролировать.

Участники вебинара могут воспользоваться любыми, указанными тренером, онлайн-ресурсами, непосредственно в процессе обучения. Как только онлайн-семинар закончится, участники могут получить его сохраненную копию. Процесс архивирования несложен, запись может долго храниться на электронных носителях или серверах компании. Вебинар можно посмотреть в любой момент. На базе сохраненных данных легко сформировать электронный курс. При всех указанных достоинствах онлайн-семинары пока не способны заменить очный тренинг.



НЕДОСТАТКАМИ ВЕБИНАРОВ ПРИ ОБУЧЕНИИ ПЕРСОНАЛА ОТДЕЛА ПРОДАЖ ЯВЛЯЮТСЯ:

1. Отсутствие коллективной реакции.
2. Отсутствие межперсонального взаимодействия.
3. Потенциальное отсутствие конфиденциальности.
4. Консервативная форма обучения.

В процессе очного обучения участник находится в окружении других людей, получает обратную связь на свои слова и поступки. Вебинар такими возможностями не обладает. Участник находится один перед монитором компьютера. В таком режиме невозможно выработать навыки продаж и работу с возражениями.



В процессе очного обучения большая часть занятия отводится парным или групповым упражнениям, моделированию жизненных ситуаций, живому общению. Часто приходится работать с личными убеждениями участника, его мотивацией. Это эффективные способы отработать коммуникативные навыки.

На онлайн-семинаре, при отсутствии очной коммуникации, такой эмоциональной связи достичь невозможно. В результате ответственность за процесс обучения ложится только на преподавателя. Участник может быть неактивным, может слушать, что называется, вполуха, отвлекаться на свои дела. При этом его трудно проконтролировать, так как, в отличие от очного обучения, ответственность за процесс он не разделяет.

Главная задача тренера по продажам – дать возможность раскрыться каждому участнику. В процессе обучения учитывается всё: слова, поступки, эмоции, характер. Для этого создаются особые доверительные условия в группе. Любое действие будет оценено только внутри неё. Вебинар такой гарантии не дает. Каждый участник понимает, что любая его реакция может через минуту появиться в сети, поэтому боится раскрыться полностью.

Очный тренинг ставит перед собой определенную цель. Пути её достижения намечены, но изменяемы. В зависимости от состава группы, слабых и сильных сторон её участников, принимается то или иное направление обучения. Онлайн-семинар имеет жесткую, неизменяемую структуру, заданную преподавателем. В результате анализа данных эффективности обучения специалистов по продажам вебинар превзошел очную форму обучения только по одному показателю – объему передачи информации.

На базе исследования энциклопедии маркетинга можно сделать вывод, что в обучении персонала отдела продаж выгодно использовать комбинацию из вебинаров и очного обучения. На вебинарах основной упор стоит сделать на донесении информации и объяснении технологии продаж, а на очных тренингах – на контроль усвоения данных и отработку коммуникативных навыков. **NP**

ПРАКТИКИ ДЕЛЯТСЯ СВОИМИ СЕКРЕТАМИ

**ДМИТРИЙ
САФИОЛЛИН**

консультант, тренер, коуч
Официальный партнёр
«ОПОРА РОССИИ»



фото Анастасия Бермудес

Сургут. Пятница. Кафе «Ботаника», и около 60 предпринимателей собрались в одном месте, чтобы послушать пять выступлений от практиков сургутского рынка маркетинга. Пять выступлений в рамках общей концепции «антикризисного маркетинга». Кто эти люди? И в чем суть концепции? Об этом в эксклюзивном материале *National Business*, выступившем партнером проекта.

Основная проблема реализации программы в кризис — сжатые сроки. Всего за 1 неделю вам нужно сверстать новый лендинг, пустить на него трафик и фиксировать входящие сообщения в своей CRM. Или быстро запустить рекламную кампанию в социальных сетях, собрав аудиторию на бизнес-встречу.

Вопросы формирования, согласования и контроля технических заданий и договоров отнимают до 70% времени. Потому что часто заказчик и подрядчик говорят на разных языках, неверно понимая друг друга. Это ведет к срыву сроков и отрицательным результатам.

Поэтому я решил обратиться специалистам, которые оказывают нужные услуги и являются лидерами в своих сферах. Что является лучшим показателем успеха?

РЕЗУЛЬТАТЫ И ОТЗЫВЫ

Я пригласил выступить **Елену Родионову**, ведущего дизайнера студии «G-Design», разрабатывавшую рекламные концепции для таких серьезных и требовательных заказчиков, как «Северстрой», «Greenwood», «Практикум» (Первый сибирский форум конкуренций).

ДОСЬЕ

5 лет опыта работы в крупной строительной компании в условиях кризиса. Управлял подразделением численностью более 200 человек. Участвовал в строительстве масштабного проекта известного архитектора Эрик Ван Эгераата – ТРЦ «Вершина».

Руководил стартапом, который за 4 года вышел на федеральный уровень и был оценен в 0,5 млн. \$, инвестиционным фондом, купившем в нем долю.

В марте 2015 года проект был презентован учредителями президенту РФ Путину В.В. После сотрудничал в роли профессионального маркетолога с многими крупными компаниями: Югорская промышленная корпорация (оборот несколько млрд. \$ в год), Администрация Сургута, ОПОРА РОССИИ и др.

ЦИТАТА

ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ, СОГЛАСОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ТЕХНИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ И ДОГОВОРОВ ОТНИМАЮТ ДО 70% ВРЕМЕНИ. ПОТОМУ ЧТО ЧАСТО ЗАКАЗЧИК И ПОДРЯДЧИК ГОВОРЯТ НА РАЗНЫХ ЯЗЫКАХ, НЕВЕРНО ПОНИМАЯ ДРУГ ДРУГА.



**ЕЛЕНА
РОДИОНОВА**
ведущий дизайнер
студии «G-Design»



**ИВАН
МАРАХОВКА**
создатель интернет-
студии Gold Carrot



**ЕЛЕНА
МАКОВЕЦКАЯ**
специалист в области
продвижения SMM



**ДМИТРИЙ
БАЛАУШКО**
специалист в системных
вопросах продаж

Позвал **Ивана Мараховку**, создателя интернет-студии Gold Carrot, силами которой разработано большинство сайтов самых известных и успешных компаний города: портал «О, Сургут!», кафе «Либерти», «Партнер-Авто» и других.

Елена Маковецкая - один из корифеев сургутского SMM, самый востребованный специалист в области продвижения в социальных сетях, управляет многотысячными аудиториями пользователей, ведет многие крупные проекты – «Аура», «Новые ключи» и другие.

Наконец, **Дмитрий Балаушко** – прекрасный специалист в системных вопросах продаж. Он помогает компаниям внедрять различное программное обеспечение для автоматизации процессов, ведения баз данных клиентов и решения других практических вопросов.

Я попросил их поделиться практическими кейсами на примере именно сургутского рынка, чтобы доказать основной постулат антикризисного маркетинга: «В кризис нужно действовать быстро».

Посетители мероприятия остались довольны и высказали пожелание продолжать подобные встречи.

Кенжев Виталий (директор автоцентра «Драйв»): «Особенно интересна для меня была тема внедрения CRM- системы. Я думаю, обязательно буду сотрудничать с человеком, который ее предлагал. И в принципе, все спикеры были интересны, представили актуальную информацию, что для нашего города большая редкость».

Светлана Вавилкина (студия танца «Танцующий дом»): «Было очень лаконично, содержательно, полезно. Очень много информации для малого бизнеса. И это приятно».

Замир Аюбов «Югорская вертикаль»: «Нужная, нужная информация сегодня была. Хорошие спикеры. У нас действительно город специфический, для решения ряда проблем требуется особый подход. Часто информацию черпают из интернета, она подходит для всей России, а для Сургута иногда не годится. Вынес много идей, которые буду воплощать».

Подробную информацию о программе «Антикризисный маркетинг» можно узнать у автора курса, связавшись с ним через социальные сети, или на личном сайте safiollin.ru.

ВЕЧНЫЕ ЦЕННОСТИ

МЕХ, АНТИКВАРИАТ И ДРАГОЦЕННОСТИ

Приобретение золота или серебра, шубы из элитного меха или уникальной фарфоровой статуэтки может стать не только основой семейной истории для многих поколений, но и выгодной инвестицией. Почему определенные изделия считаются товарами на века и по каким критериям их выбирают? Сложность оценки, тонкость работ и «штучные» экземпляры – обуславливают эксклюзивность и ценность таких вложений.

**ГОДОВОЙ ОБЪЕМ
МИРОВОГО РЫНКА
АНТИКВАРИАТА
СОСТАВЛЯЕТ
\$27 МЛРД. ТОЛЬКО
В ЕВРОПЕ ВЫРУЧКА
АУКЦИОНОВ
ПРЕВЫШАЕТ
\$5 МЛРД**

АНТИКВАРИАТ: ВОЗРАСТ КАК АБСОЛЮТНАЯ ИСТИНА

Понятие «антиквариат» пришло к нам из латинского языка и переводится как «старый», «древний». Отсюда же произошло и слово antiquarius – «касающийся древности», то есть антиквар – это знаток древностей, человек, который любит собирать различные старинные вещички или же занимается их скупкой или торговлей.

Антиквариатом называют любые старые вещи, которые могут стать предметом покупки-продажи, коллекционирования или реставрации с последующим использованием. К ним относят художественные и литературные произведения, мебель, предметы домашнего быта, фарфор или керамику, изделия из мрамора, терракоты, а также меха и ювелирные изделия.

Годовой объем мирового рынка антиквариата составляет около \$27 млрд. Только в Европе ежегодно проводится более сотни аукционов, выручка которых превышает \$5 млрд. Основными покупателями антиквариата являются так называемые

**ПО ЕВРОПЕЙСКИМ ЗАКОНАМ
АНТИКВАРИАТОМ СЧИТАЕТСЯ
ВЕЩЬ, ПРОИЗВЕДЕННАЯ ДО
1860 ГОДА, В США – ДАТА
ПРОИЗВОДСТВА ИЗДЕЛИЯ
ДОЛЖНА НАХОДИТЬСЯ ЗА
ПРЕДЕЛАМИ 1830 ГОДА.**

**В ВЕЛИКОБРИТАНИИ
ВОЗРАСТ ВЫШЕ 100 ЛЕТ
ТАКЖЕ ЯВЛЯЕТСЯ
ПОВОДОМ СЧИТАТЬ
ВЕЩЬ АНТИКВАРНОЙ.**

**ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ
ВОЗРАСТНАЯ ПЛАНКА
НЕМНОГО ИНАЯ:
АНТИКВАРНОЙ
СЧИТАЕТСЯ МАШИНА,
СОЗДАННАЯ
25 ЛЕТ НАЗАД**



собиратели из числа толстосумов. Именно они формируют стабильный покупательский спрос на предметы старины. Не зря рынок антиквариата считается чуть ли не единственным, которому не грозит перепроизводство – у коллекционеров с Беверли-Хиллз или французской Ривьеры всегда припасено несколько миллионов на покупку какого-нибудь шедевра, сенсационно всплывшего в Sotheby's или Christie's.

Критерии, по которым тот или иной предмет относят к антиквариату, сведены в хитрую систему и не имеют четких границ: многое зависит от опыта и образования антиквара, его предпочтений и прогнозов. Но все-таки основными показателями антиквариата является раритетность вещей, их культурная или художественная ценность, связь – косвенная или прямая – с какими-либо историческими эпохами или событиями.

Материальная стоимость вещей, претендующих на антиквариат, тоже важна и имеет свой способ оценки; естественно, что использование драгоценных материалов и камней, ручная работа и авторство увеличивает стоимость экземпляра в разы. Но прежде всего при отнесении предметов к антиквариату играет роль возраст заявленной вещи. Так, на территории России антиквариатом становится вещь, возраст которой достигает 50 лет, а вещи со столетней историей, в том числе меха и ювелирные изделия вообще запрещены к вывозу за пределы государства.

По европейским законам антиквариатом считается вещь, произведенная до 1860 года, в США – дата производства изделия должна находиться за пределами 1830 года. В Великобритании возраст выше 100 лет также является поводом считать вещь антикварной. Для автомобилей возрастная планка немного иная: антикварной считается машина, созданная 25 лет назад.

Если говорить о непопулярных предметах антиквариата, то обычно с неохотой раскупаются вещи, имеющие малую художественную ценность или выпущенные в промышленных масштабах. К ним относятся, например, чугунные утюги или швейные машинки. Среди популярных предметов наибольшую ценность во всем мире представляет живопись известных художников, скульптура, старинный китайский фарфор, винтажные украшения из золота и драгоценных камней. Многие коллекционеры с удовольствием покупают древние книги, старинные иконы и манускрипты.

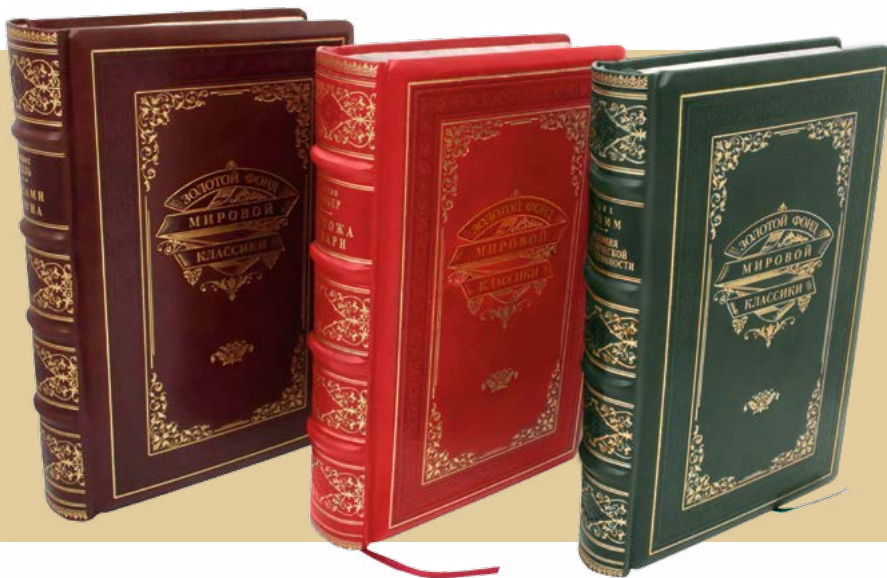
В последнее время в России обогатился новый пласт инвестиций в этом сегменте: немалым спросом пользуется так называемый самиздат – литературные произведения Набокова, Солженицына, Бродского, которые в советские годы выпускались за границей ограниченным тиражом.

Многие коллекционеры любят покупать антикварную мебель, поскольку она имеет не только историческую ценность, но и практическое применение. Высокий спрос в антикварных магазинах на комоды, бюро, столы, стулья, изготовленные из красного дерева, ореха, сосны, дуба. При этом, чем меньше мебель подвергалась реставрации, тем она дороже.

МЕХОВОЕ БОГАТСТВО

Споры о критерии ценности мехов не утихают не только на рынке антиквариата, где предлагают горностаевые шапки и мантии, мундиры с собольиной отделкой и норковые палантины 1930 годов, но и на потребительском рынке. Если исключить из линейки продаж нутрию, бобра и смешовые норковые шубы по доступным ценам, то среди «меховых игроков» останутся соболь, шиншилла, качественная норка и дикая лиса (чернобурка). Американские эксперты, как и дома моды добавляют в этот список еще и мех викуны, который производится из обитающих в Перу животных, относящихся к роду лам; ценность этого меха обуславливается тем, что этих животных невозможно разводить в неволе. Шерсть викуны высоко ценится за свои замечательные свойства: она очень мягкая, густая, тонкая и при этом отлично оберегает от холода. Шубы из меха викуны изготавливают крайне редко, чаще из нее производят высококачественную шерстяную ткань, метр которой оценивается в 3–5 тысяч долларов. По этой причине одежду из данной ткани шьют лишь именитые бренды. Например, наиболее широкий ассортимент изделий из меха викуны можно увидеть в коллекции дома моды Logo Piana.

Также из-за невозможности разводить в искусственных условиях соболей мех этого зверька считается ценным, особенной красотой отличается баргузинский соболь – любимец элиты. Этот зверь обладает наиболее темным мехом и встречается только в лесах Прибайкалья. Изделия из него носят как мужчины, так и женщины. Кроме внешней привлекательности и прочности, высокую стоимость собольиного меха создает еще и непростая география его обитания – охота в темнохвойной российской тайге – не самый простой способ для охотников настрелять этих зверьков; поэтому на аукционах этот лот зачитывается как «мягкое золото».



НЕМАЛЫМ СПРОСОМ ПОЛЬЗУЕТСЯ ТАК НАЗЫВАЕМЫЙ САМИЗДАТ – ЛИТЕРАТУРНЫЕ ПРОИЗВЕДЕНИЯ НАБЕКОВА, СОЛЖЕНИЦЫНА, БРОДСКОГО, КОТОРЫЕ В СОВЕТСКИЕ ГОДЫ ВЫПУСКАЛИСЬ ЗА ГРАНИЦЕЙ ОГРАНИЧЕННЫМ ТИРАЖОМ.

Замыкает тройку самых соблазнительных мехов шиншилла, изделия из которой получают очень теплыми и легковесными, при этом мех является относительно короткошерстным, что создает особую элегантность готовых изделий. Ореол обитания дикой шиншиллы (она родом из Южной Америки, горы Анды: на высоте трех тысяч метров холодно и сухо, при этом скудная кормовая база) обуславливает структуру ее меха. Чтобы выжить в таких суровых условиях, зверек экономит энергию, полученную от каждой травинки и прутика. Если у обычных пушных зверей из одной волосяной луковицы вырастает один волосок, то у шиншиллы – 60–80 тончайших, как паутинка, волосков толщиной 12–14 микрон. На одном квадратном сантиметре их насчитывается 25 и более тысяч. Одним словом, это сплошной слой необычайно густого, упругого, нежнейшего пуха толщиной 2,5–3 сантиметра.

Шиншиллы считались ценной добычей еще на заре самобытной индейской цивилизации: их шкурки использовали исключительно для одежды знати. Индейцы берегли ценных грызунов, и охота на них была строго ограничена. Ситуация круто изменилась с приходом завоевателей – высокие цены на шкурки шиншилл гнали охотников за добычей в самые труднодоступные места. В результате к середине XX столетия шиншиллы были на грани исчезновения. Своим возрождением они обязаны аргентинскому инженеру Чапмену, который смог разводить их в неволе. На российском рынке шиншиллы появились лишь в 1950-м.

Удивительно, но мех шиншиллы не всегда считался особо ценным. Из-за серого оттенка до начала XX века его не особо жаловали модницы высшего света: считалось, что сероватый оттенок выглядит дурно и поэтому этот мех использовали лишь в качестве подкладки, муфты или внутренней отделки.

Мех норки, имеющий остевые волоски, делает изделие из нее похожим на бархат. Тренд последнего десятилетия – стриженная норка – усиливает эффект драматического бархата и позволяет изделиям из этого сырья выглядеть изысканно и элегантно. Шелковистый и мягкий меховой покров с густым пуховым и выступающим остевым волосом отличается легкостью, высокой носкостью, практичностью и сохраняет отличный вид очень долгое время. Именно поэтому изделия из норки считаются не только функциональными, но и являются выгодной инвестицией.

**ШУБЫ ИЗ МЕХА ВИКУНЫ ИЗГОТАВЛИВАЮТ
КРАЙНЕ РЕДКО, ЧАЩЕ ИЗ НЕЕ ПРОИЗВОДЯТ
ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННУЮ ШЕРСТЯНУЮ
ТКАНЬ, МЕТР КОТОРОЙ ОЦЕНИВАЕТСЯ
В 3–5 ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ. ПО ЭТОЙ
ПРИЧИНЕ ОДЕЖДУ ИЗ ДАННОЙ ТКАНИ
ШЬЮТ ЛИШЬ ИМЕНИТЫЕ БРЕНДЫ**



ЮВЕЛИРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ЧИСТОТА ПОВЫШАЕТ ЦЕННОСТЬ

Ювелирные изделия из разнообразных драгоценных материалов и камней, украшенные авторскими инкрустациями и гравировками являются лидером среди «вечных ценностей». Изначальная высокая стоимость сырья – золота и платины, безусловно, определяет ведущую роль для ювелирного рынка.

Чтобы камни можно было отнести к категории драгоценных, они должны иметь природное происхождение, которое определяет все видимые, химические и физические свойства добываемых из земли драгоценных камней. Все жемчужины, образованные естественным путем, считаются драгоценными, а ювелирные изделия из них – оцениваются по высшей мерке и считаются выгодной инвестицией. То же самое с бриллиантами: драгоценными камнями считаются исключительно природные бриллианты. Ювелирные изделия из таких экземпляров на порядок дороже их искусственных аналогов. В своих коллекциях ювелирные дома используют только уникальные камни, ценность которых подтверждается массой сертификатов.

Важно понимать, что созданные в лаборатории бриллианты имеют такие же химические свойства, что и природные, но при реализации синтетических бриллиантов всегда указывается, что они произведены в лаборатории: стоимость «лабораторного» сырья всегда ниже по сравнению с ценой на природные бриллианты, что в итоге влияет на цену готового ювелирного изделия.

Золото и платина являются металлами-лидерами по востребованности среди финансовых вложений. На мировом рынке драгоценных металлов платина всегда оценивается значительно выше золота. До 1980 годов ювелирные изделия из платины всегда стоили в четыре-пять раз дороже, чем золотые. Однако за два последних десятилетия цены на платиновые изделия несколько снизилась: сейчас платиновые украшения стоят лишь в 3,5 раза дороже золотых.

При приобретении готового ювелирного изделия важно понимать, что на финальную стоимость влияет не только сырье, но и процесс обработки и количество примесей. Так, в готовых ювелирных украшениях из платины содержится 95% чистого металла и только 5% приходится на примеси. В то время как в 14-каратном золоте чистого золота всего лишь 58,3%. Чистое – это золото в 24 карата. В США, например, чаще всего приобретаются украшения из 14-каратного золота, а это означает, что украшение состоит из 14 частей золота и 10 частей определенных примесей (14/24), отсюда проба золота в 14 карат. Изделия из платины не только самые чистые с точки зрения содержания в них чистого драгоценного металла, но и обладают более высокой плотностью и прочностью, чем украшения из золота. **NB**

**В ГОТОВЫХ
ЮВЕЛИРНЫХ
УКРАШЕНИЯХ
ИЗ ПЛАТИНЫ
СОДЕРЖИТСЯ 95%
ЧИСТОГО МЕТАЛЛА
И ТОЛЬКО 5%
ПРИХОДИТСЯ НА
ПРИМЕСИ. В ТО ВРЕМЯ
КАК В 14-КАРАТНОМ
ЗОЛОТЕ ЧИСТОГО
ЗОЛОТА ВСЕГО
ЛИШЬ 58,3%**

ЕЛЕНА ГОНЧАРОВА

“ВРЕМЯ ПОЗВОЛИЛО НАМ ВСПОМНИТЬ ОБ ИСТИННОМ ПРЕДНАЗНАЧЕНИИ РАДИО

Есть ли жизнь после кризиса? После хорошей финансовой встряски на плаву остались немногие. Директор сургутского филиала Русской медиагруппы Елена Гончарова принципиально избегает слова «кризис», называя этот процесс «новыми экономическими реалиями». И, к слову, неслучайно: именно благодаря этим событиям на «Русском радио» произошла глобальная перезагрузка подходов к бизнес-партнерам и рекламодателям, что в целом, как считают здесь, довольно положительно сказывается на делах СМИ. О новых проектах, конвергентной журналистике и эффективной рекламе «NB» рассказала генеральный директор «Русского радио» в Сургуте Елена Гончарова.

NB: Елена, давайте сравним редакцию «Русского радио» два года назад и ее же, но уже сегодня. Есть разница?

Я бы сказала, принципиальная разница. Поменялись даже не подходы или цели радиовещания: изменилось представление о месте этого вида СМИ в медиапространстве. Конечно, радиосеть постоянно расширяет зону вещания, мы медленно, но верно растем. Но если говорить о вопросах конкурентоспособности, то сегодня необходимы иные подходы в работе. Прямая реклама — это хорошо, но нужно двигаться дальше. Люди научились считать деньги. Банальный пример: сейчас можно открыть частный модный магазинчик, завести аккаунт в социальной сети «Instagram» и раскрутить страницу, чтобы такая реклама приносила прибыль.

NB: Вы сказали, что прямая реклама — это вчерашний день. Почему-то я думала, что вас это должно огорчать...

До 2015 года рекламодатели сами шли потоком, мы только успевали обрабатывать входящие звонки. В этой гонке мы в какой-то момент могли забыть об истинном предназначении радио. А новые условия диктуют нам свои правила, которые как раз помогают развивать ту нашу деятельность, которая ближе к творчеству, к журналистике. Сегодня мы стремимся выстраивать свою работу в совместном создании и реализации с нашими партнерами важных для жителей региона социально значимых проектов. Это в полной мере взаимовыгодное сотрудничество. Для бизнеса в современных условиях

важно организовать вокруг себя сообщество. И когда СМИ, а в данном случае радио, активно участвует в создании такого сообщества, то оно попадает в цель и отвечает всем запросам и времени, и рекламодателя.

NB: То есть теперь вы не предоставляете рекламу в привычном понимании этого слова, а готовите целые социальные проекты совместно с бизнес-сообществами?

Абсолютно верно! Только я бы уточнила: мы делаем проекты не под рекламодателей, а для нашего слушателя. Мы постоянно изучаем нашу аудиторию. «Русское радио» по большей части слушают женщины от 35 лет и старше. Слушатели DFM — молодые, успешные, энергичные мужчины. Мы выстраиваем свои проекты так, чтобы они могли заинтересовать наших слушателей. Также учитываем и конкуренцию, и сроки реализации проектов, которые, увы, не безграничны. Поэтому коллектив постоянно находится в поиске свежих идей, которые будут интересны как целевой аудитории, так и бизнес-партнерам. Сегодня мы четко понимаем, что успешность СМИ в будущем будет строиться не на предоставлении каких-либо скидок или бонусов, а на общественной значимости проектов, в которых смогут участвовать наши рекламодатели.

NB: Кстати, об аудитории. У «Русского радио» она растет?

Скажем так, у «Русского радио» она стабильна. Но рост все-таки идет за счет социальных сетей. Только в нашей группе «ВКонтакте» на сегодняшний день более





**ЕЛЕНА
ГОНЧАРОВА**
Генеральный директор
«Русского радио» в Сургуте

22 тысяч активных подписчиков. Очень важно создавать диалог через социальные сети. Я приведу пример: у нас традиционно работает «Стол заказов» с 16.00 до 17.00. Раньше в программу невозможно было дозвониться: телефон разрывался, а ведущий просто физически не успевал со всеми поговорить и передать поздравления. И тогда мы стали переходить к такой «переписке» со слушателями. Ведущий отмечает, что это очень удобно, потому как за время программы он может озвучить практически все поздравления. Вообще, «Русское радио» сегодня уже представляет собой нечто большее, чем просто радио. Мы снимаем видео наших проектов для социальных сетей, готовим фоторепортажи с различных мероприятий. Получается настоящая конвергентная журналистика.

NB: Если сравнивать развлекательный контент с розыгрышами и призами с социальными проектами, что пользуется большей популярностью среди слушателей?

Я не могу сказать, что наша аудитория не подготовлена к серьезным темам. Мы порой удивляемся тому, как слушатели реагируют на наши передачи. Когда мы рассказывали о семье настоятеля храма Георгия Победоносца отца Антония в проекте «Семья», у нас было свыше 200 отзывов в социальных сетях. Мы имеем уникальную возможность транслировать свои проекты не только по радио, но в интернете. Нас слушают и на смартфонах, и в социальных сетях. Формат «Русского радио», конечно, не позволяет делать большие и развернутые проекты. Проект «Семья» - это небольшие программы по 2 минуты. Для справки: ровно столько времени человек может удерживать внимание на одной теме. Журналисты стараются за эти две минуты максимально захватить слушателя самыми интересными историями, живыми комментариями самих героев... Да все что угодно! И у нас это получается, судя по тому, как реагирует аудитория. Этот проект можно назвать народным. Когда мы только начали его реализовывать, к нам стали обращаться обычные горожане, которые делились историями о своих знакомых, соседях, родственниках, достойных того, чтобы им уделили внимание в этом проекте.

NB: А возможно ли совместить социальные проекты с коммерческими?

Во всяком случае, нам это удастся. В мае «Русское радио» в Сургуте запускает проект «Русские промыслы». Наши партнеры говорят, что масштаб его практически федеральный (улыбается). И я с этим, пожалуй, соглашусь. Мы проедем практически через всю Россию

на машинах, останавливаясь в древних городах, чтобы рассказывать о национальных промыслах: дымковской игрушке, павлопосадском платке, жостовском подносе и многом другом. Более того, экспонаты из разных городов мы хотим привезти в Сургут, чтобы организовать выставку по итогам экспедиции. А вместе с циклом радиопередач мы планируем создать еще и фильм о проекте, а также сделать большой фоторепортаж по итогам поездки. Нас уже поддержали наши постоянные партнеры. И среди них – официальный представитель Volkswagen в Югре ООО «Интертехцентр». Бизнес-сообществу этот проект интересен, поскольку с русских промыслов начиналась история предпринимательства. Вместе с нами партнеры могут выполнить миссию популяризации национальной культуры.

NB: Какие еще проекты (новые, а может, уже известные слушателю) в этом году планирует запускать «Русское радио» в Сургуте?

Нельзя не сказать, что в 2017 году «Русское радио» в Сургуте празднует 20-летие. Это серьезное событие, согласитесь. И потому мы, безусловно, нацелены как на продолжение традиционных конкурсов и проектов, так и на реализацию новых идей. Совсем скоро мы будем проводить очередной конкурс «Мисс «Русское радио». Только теперь красавицы будут соревноваться не за городскую, а сразу за региональный титул: под нашей эгидой объединились все города Югры. Уже две недели мы принимаем заявки на участие и, надо отметить, их уже рекордное количество. Могу сказать, что конкурс пройдет с большим размахом. Уже одно то, что мы соберемся 28 апреля на главной сцене города во Дворце Искусств «Нефтяник», ко многому обязывает (смеется). В этом году конкурс получил новое направление: Русская медиагруппа приняла решение присоединиться к Году экологии, объявленному в России. И победительницы по всем регионам будут нести миссию сохранения окружающей среды. И, соответственно, одним из испытаний будет проверка знаний участниц об окружающей среде.

Есть ещё один очень интересный проект... Я всегда считала и считаю, что в региональных СМИ самое важное – это люди. И это не только мои размышления, а статистика. Когда мы рассказываем о тех уникальных людях, которые живут рядом с нами, мы получаем наибольшую обратную связь от нашей аудитории. Работая над проектом «Семья», мы отметили, что в Сургуте немало талантливых детей, о которых отдельно мало где рассказывают. В связи с этим готовится проект «Утренняя звезда», где будем рассказывать о наших маленьких талантах. Вспоминая опыт реализации прошлых проектов, мы уверены, что в поисках «звездочек» нам помогут слушатели.

Ну и в мае, по традиции, у нас состоится «Бэби-спринт».

Я говорю только о самых масштабных проектах, а в целом их много. NB



ЦИТАТА

“Я ВСЕГДА СЧИТАЛА И СЧИТАЮ, ЧТО В РЕГИОНАЛЬНЫХ СМИ САМОЕ ВАЖНОЕ – ЭТО ЛЮДИ. И ЭТО НЕ ТОЛЬКО МОИ РАЗМЫШЛЕНИЯ, А СТАТИСТИКА.



А ПОМИМО ЧАСТОТЫ 101,3 «РУССКОЕ РАДИО – СУРГУТ» МОЖНО НАЙТИ В САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ:

vk.com/surgutradio
facebook.com/rrsurgut
instagram.com/russkoe_radio_surgut/

ГРУППЫ DFM В СОЦСЕТЯХ:

vk.com/dfmsurgut
facebook.com/dfmsurgut
instagram.com/dfm_surgut_104.6/



СУРГУТСКАЯ ФИЛАРМОНИЯ

ПРИГЛАШАЕТ В МАРТЕ-МАЕ

- | | | | |
|---|--|--|--|
| ПРЕМЬЕРА
1
марта
19:00 | Премьера концертной программы
«О ЛЮБВИ НА РАЗНЫХ ЯЗЫКАХ»
Хоровая капелла «Светилен»
Дирижёр – заслуженный артист России Павел Шаромов (Новосибирск) (12+) | 2
апреля
13:00 | Музыкальная программа для детей
«АЛЁНКИНЫ СКАЗКИ»
Камерный оркестр русских народных инструментов «Былина»
По мотивам сказки «Морозко» (Рекомендовано детям от 3-х лет (3+)) |
| 3
марта
19:00 | Концертная программа
«ВЕЧЕР РОЯЛЯ STEINWAY»
Александр Гиндин (фортепиано, Москва)
В программе: произведения Л. Бетховена, И. Брамса, М. Мусоргского (6+) | ПРЕМЬЕРА
5
апреля
19:00 | Премьера концертной программы
«ВЕЛИЧИТ ДУША МОЯ ГОСПОДА»
Хоровая капелла «Светилен»
Духовная музыка в дни Великого поста
(Г. Свиридов, П. Чесноков, А. Архангельский и др.) (12+) |
| ПРЕМЬЕРА
5
марта
17:00 | Премьера концертной программы
«ВОЛНОЙ ЛЮБВИ»
Солист – лауреат международных конкурсов Максим Щербицкий (баритон, Москва)
Камерный оркестр русских народных инструментов «Былина»
Отечественные и зарубежные хиты в подарок любимым женщинам (12+) | 18
апреля
19:00 | Концертная программа
«25 ЛЕТ НА СЦЕНЕ»
Камерный ансамбль «Солисты Москвы»
под руководством Юрия Башмета
В программе: произведения А. Дворжана, В. Моцарта, П. Чайковского (12+) |
| ПРЕМЬЕРА
10
марта
19:00 | Премьера концертной программы
«НА КРЫЛЬЯХ ЧУДНЫХ ПЕСЕН»
Лауреат международных конкурсов Венера Батыршина (колоратурное сопрано)
В программе: романсы, арии из опер и оперетт (12+) | 23
апреля
13:00 | Концертная программа для детей
«ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК»
Концертный оркестр духовых инструментов
«Сургут Экспресс-бэнд»
По мотивам одноименной сказки А.Толстого на музыку Ж. Металлиди (6+) |
| ПРЕМЬЕРА
12
марта
17:00 | Премьера концертной программы
«РУССКАЯ КЛАССИКА»
Симфонический оркестр Сургутской филармонии
В программе: произведения М. Глинки, А. Глазунова (12+) | ПРЕМЬЕРА
29
апреля
18:00 | Премьера концертной программы
«ТЕЧЁТ РЕКА ВОЛГА»
Лауреат всероссийских и международных конкурсов Татьяна Баун (меццо-сопрано)
В программе: песни из репертуара Людмилы Зыкиной и Клавдии Шульженко (16+) |
| 19
марта
13:00 | Детский мюзикл
«ВРЕДНЫЕ СОВЕТЫ»
Камерный оркестр русских народных инструментов «Былина»
По мотивам стихотворений Г. Остера (6+) | 30
апреля
18:00 | КОНЦЕРТ
ТРИО ИМЕНИ ХАЧАТУРЯНА
(Армения)
К 75-летию премьеры балета «Гаянэ»
В программе: произведения П. Чайковского, Г. Свиридова, А. Хачатуряна (6+) |
| 28
марта
19:00 | Концертная программа
«ИЗ ИТАЛИИ С ЛЮБОВЬЮ»
Марио Стефано Пьетродарки (бандонеон, Италия)
Симфонический оркестр Сургутской филармонии (6+) | ПРЕМЬЕРА
4
мая
19:00 | Премьера концертной программы
«МАЙСКИЙ ВАЛЬС»
Камерный оркестр русских народных инструментов «Былина»
при участии ансамбля танца «Калинка»
В программе: песни военных лет (12+) |
| ПРЕМЬЕРА
29
марта
19:00 | Премьера концертной программы
«ВЕСНА»
Ирада Николаева (сопрано)
В программе: песни о весне (12+) | ПРЕМЬЕРА
3
мая
19:00 | Музыкально-поэтический вечер народного артиста РФ
ВАЛЕРИЯ БАРИНОВА (Москва)
При участии
Симфонического оркестра Сургутской филармонии (12+) |
| ПРЕМЬЕРА
31
марта
19:00 | Премьера концертной программы
«JAZZ TIME»
Концертный оркестр духовых инструментов
«Сургут Экспресс-бэнд»
В программе: популярные джазовые композиции (12+) | ПРЕМЬЕРА
28
мая
13:00 | Премьера сказки с оркестром
«ЧИПОЛЛИНО»
Симфонический оркестр Сургутской филармонии
По мотивам одноименной сказки Д. Родари (6+) |

ОНЛАЙН-БРОНИРОВАНИЕ И ПОКУПКА БИЛЕТОВ
www.sfil.ru

Легко. Быстро. В любое время.
СПРАВКИ И БРОНИРОВАНИЕ:
52-18-01, 52-18-02

ВИВАТ, МАЭСТРО!

Текст Оксана Малахова Фото Евгений Швецов

26 февраля в Сургутской филармонии свой двойной юбилейный вечер - 50 лет творческой деятельности и 70 лет со дня рождения - отмечает заслуженный работник культуры, художественный руководитель оркестра духовых инструментов «Сургут Экспресс-Бэнд» Валерий Санин.

Фото из семейного архива В.А. Санина



Валерий Санин – человек в Сургуте известный. Музыкант, педагог, основатель первого в городе детского духового оркестра (при музыкальной школе №2 им. Г. Кукуевецкого), идейный вдохновитель и руководитель концертного оркестра духовых инструментов «Сургут Экспресс-Бэнд». Это благодаря ему Городской самодеятельный духовой коллектив, который Валерий Андриянович принял под свое крыло еще в 1979 году, со временем превратился в высокопрофессиональный концертный духовой коллектив.

«В 80-е, да и в 90-е годы понимание о духовом оркестре было весьма приземленное: марш сыграть, вальс, поиграть где-то в парке, делегацию встретить. Складывалось мнение, что духовой оркестр нужен исключительно для обслуживания городских мероприятий,

- вспоминает юбиляр. - Я же хотел сделать оркестр профессиональным концертным, с другим репертуаром – эстрада, джаз и т.д. – настоящий биг-бэнд. На тот момент это казалось невозможным, поскольку в городе не было ни консерватории, ни музкомедии... Так что пришлось преодолевать проблемы с кадрами. Доходило до того, что приходилось переучивать музыкантов, в основном баянистов, на духовые инструменты и т.д.»

Сейчас «Сургут Экспресс-Бэнд» – это своего рода музыкальное «лицо» города. Праздники, фестивали, крупные события – без оркестра никуда. Известен коллектив и за рубежом – трижды в 2005, 2007 и 2012 годах он выступал на Днях русской культуры в г. Канны (Франция), сотрудничал с президентом Европейской и международной гильдий трубачей, профессором Бэнгтом Эклундом, профессором,

ЦИТАТА



СКЛАДЫВАЛОСЬ
МНЕНИЕ, ЧТО ДУХОВОЙ
ОРКЕСТР НУЖЕН
ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО
ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ
ГОРОДСКИХ
МЕРОПРИЯТИЙ.
Я ЖЕ ХОТЕЛ
СДЕЛАТЬ ОРКЕСТР
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ
КОНЦЕРТНЫМ, С
ДРУГИМ РЕПЕРТУАРОМ
– ЭСТРАДА, ДЖАЗ
И ТАК ДАЛЕЕ
– НАСТОЯЩИЙ
БИГ-БЭНД.

ДОСЬЕ

Награждён медалью
ордена «За заслуги перед
Отечеством» II степени,
знаком Министерства
культуры СССР
«За отличную работу»,
знаком «За заслуги перед
г. Surgutom», обладает
многочисленными
благодарственными
письмами и почетными
грамматами.

ВАЛЕРИЙ САНИН

заслуженный работник культуры,
художественный руководитель
оркестра духовых инструментов
«Сургут Экспресс-Бэнд»

СПРАВКА

С 2000 года дирижёром оркестра «Сургут Экспресс-Бэнд» является дочь Валерия Санина – Татьяна, заслуженный деятель культуры ХМАО-Югры.



генерал-лейтенантом, главным военным дирижёром России Виктором Афанасьевым, дирижёрами и профессорами Стефаном Шеннетом (Канада), Мэри Энн Крэйг (США), Димитрисом Кафирисом (Греция), Бобом Кейсом (США) и другими именитыми музыкантами и дирижерами. Из городского духового оркестра, играющего лишь марши, вальсы и небольшие оркестровые миниатюры, «Сургут Экспресс-Бэнд» превратился в высокопрофессиональный коллектив, а сам Сургут

известен уже не только как нефтяная столица России, но и как «северный форпост духовой музыки».

Сегодня, по словам Валерия Андрияновича, основную нагрузку, как дирижер, несет его дочь – Татьяна Санина, которая управляет оркестром с 2000-го года. Он же, как и полагается художественному руководителю, занимается организационной деятельностью, составляет новые программы, думает о перспективах на будущее.



«СУРГУТ ЭКСПРЕСС-БЭНД» ЗА КОРОТКИЙ СРОК ИЗ РЯДОВОГО ДУХОВОГО ОРКЕСТРА ПРЕВРАТИЛСЯ В УНИКАЛЬНЫЙ КОЛЛЕКТИВ, С КОТОРЫМ С УДОВОЛЬСТВИЕМ РАБОТАЮТ САМЫЕ ПРОСЛАВЛЕННЫЕ ДИРИЖЕРЫ МИРА. ОН ЗАНОВО ПРОБУДИЛ К СЕБЕ ИНТЕРЕС У ЖИТЕЛЕЙ СУРГУТА НЕ ТОЛЬКО КАК К НЕПРЕМЕННОМУ УЧАСТНИКУ ПРАЗДНИЧНЫХ ШЕСТВИЙ, НО И КАК К КОНЦЕРТНОМУ ОРКЕСТРУ С ОБШИРНЫМ ИНТЕРЕСНЫМ РЕПЕРТУАРОМ ОТ КЛАССИКИ ДО ДЖАЗА. СЕГОДНЯ – ЭТО ВЫСОКОПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОЛЛЕКТИВ, НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ПРОШЛОГО, НАСТОЯЩЕГО И БУДУЩЕГО СУРГУТА И ОКРУГА.

«Мы стараемся как можно больше разнообразить свои программы. Пытаемся экспериментировать в плане режиссуры концертов, что-то изменять, вводить новые элементы. К примеру, сейчас в филармонии появился новый танцевальный коллектив «Калинка», и мы уже начали потихоньку подтягивать ребят в плане танцевальных номеров... Поскольку, на мой взгляд, лучший концерт, от которого радостно на душе – это когда есть и музыка, и песни, и танцы».

Именно такое радостное действо ожидает всех поклонников оркестра «Сургут Экспресс-бэнд» 26 февраля в 17:00. Участие в Юбилейном концерте Валерия Санина «Виват, маэстро!» примут ансамбль «Дефиле-Бэнд», ансамбль танца «Калинка», ансамбль народной песни «Отрада». И конечно, весь вечер на сцене концертный оркестр духовых инструментов «Сургут Экспресс-Бэнд» под управлением заслуженного деятеля культуры ХМАО-Югры Татьяны Саниной. **NP**

МИФ О МИФЕ ФОТОПРОЕКТ

До 26 марта в Художественном музее команда профессиональных фотохудожников из Санкт-Петербурга, Новосибирска, Екатеринбурга и Сургута представят концептуальную фотовыставку Миф о Мифе. Объединяющей темой новой выставки стал АРХЕО арт проект «Возвращение в Ях», посвященный археологическому наследию Югры, представляющий подлинные произведения искусства I-XV вв. из золота, серебра и бронзы. Концепция фотопрокта гармонично соединила древнее искусство и современное искусство фотографии и дизайна, мифологию коренных народов Югры и её современную интерпретацию. Фотовыставка Миф о Мифе стала первым проектом юбилейной событийно-выставочной программы Музей и Город приуроченной к 25-летию Сургутского художественного музея.



Владимир Дубровский
Новосибирск.

ВЛАДИМИР ДУБРОВСКИЙ

(НОВОСИБИРСК).
Профессиональный фотограф. Член Союза журналистов России и Союза фотохудожников России. С 1983 г. работает фоторепортером: сначала в журнале «Искусство Советского Узбекистана», затем в газетах и журналах Новосибирска. Сегодня у Владимира собственная Студия Визуальных Решений. Самая разнообразная профессиональная фотографическая деятельность – от событийного репортажа до студийной фотосъемки – органично сочетается в жизни Владимира Дубровского с работой над собственными проектами. Самые значительные из них: участие в фотознании «Люди на границах» (2002 г.), организованной фондом «Объективная реальность», где проводилось фотоисследование мистической деятельности тувинских и хакасских шаманов; проект «Обитатели» (2005 г.) Сургутского художественного музея; проект «Вот моя деревня» (2003-2005 гг.), большая часть которого была опубликована в фотоальбоме «Новосибирская область». Участник и лауреат многочисленных международных профессиональных выставок и конкурсов.



Татьяна
Швецова-Яперова
и Евгений Башта.

ТАТЬЯНА ШВЕЦОВА- ЯПЕРОВА

(ЕКАТЕРИНБУРГ).
Окончила живописно-педагогическое отделение Екатеринбургского художественного училища им. Шадра. Затем – Санкт-Петербургскую художественно-промышленную академию им. А. Л. Штиглица, отделение графического дизайна. Во время учебы участвовала в выставках графики, живописи и графического дизайна. Уже тогда увлекалась фотографией. Сегодня выставляется в основном как фотограф. Принимала участие в выставках и проектах в Екатеринбурге, Челябинске, Кургане, Лондоне. Татьяна работает в разных жанрах: психологический портрет, арт и концептуальная фотография. Работы Татьяны Швецовой-Яперовой размещены на сайтах Музея современного искусства в Сан-Франциско (SFMOMA) и итальянского «Vogue», печатались в журналах «Фото&Видео» и «Fahrenheit Magazine» (Мексика).



ЕВГЕНИЙ БАШТА

(ЛУГАНСК - СУРГУТ).
Окончила живописно-педагогическое отделение Екатеринбургского художественного училища им. Шадра. Затем – Санкт-Петербургскую художественно-промышленную академию им. А. Л. Штиглица, отделение графического дизайна. Во время учебы участвовала в выставках графики, живописи и графического дизайна. Уже тогда увлекалась фотографией. Сегодня выставляется в основном как фотограф. Принимала участие в выставках и проектах в Екатеринбурге, Челябинске, Кургане, Лондоне. Татьяна работает в разных жанрах: психологический портрет, арт и концептуальная фотография. Работы Татьяны Швецовой-Яперовой размещены на сайтах Музея современного искусства в Сан-Франциско (SFMOMA) и итальянского «Vogue», печатались в журналах «Фото&Видео» и «Fahrenheit Magazine» (Мексика).



Светлана Круглова.
Куратор фотопроекта
Миф о Мифе.



АЛЕКСЕЙ СКРИПИН

(СУРГУТ).

Член Союза фотохудожников России, председатель регионального отделения Союза фотохудожников России в ХМАО-Югре, председатель сургутского фотоклуба «Отражение». В 2011 закончил авторский курс Георгия Короченина «Художественная фотография». Финалист и лауреат различных конкурсов и проектов в Ханты-Мансийске, Суздале, Санкт-Петербурге, Лондоне. Провел персональные выставки в Санкт-Петербурге, Тюмени, Сургуте и Португалии. Алексей известен нестандартным подходом к фотографии: он делает фотограммы, используя технику цианотипии, занимается еще и концептуальной фотографией. Работы Алексея не просто красивые изображения, которыми можно любоваться и восхищаться мастерством мастера, они заставляют думать. Его работы – та полузабытая детская сказка, почти потерянная, но еще живущая в душе настоящих талантов.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ФОТОВЫСТАВКА, ПОСВЯЩЕННАЯ ДРЕВНИМ АРТЕФАКТАМ НАЙДЕННЫМ НА ТЕРРИТОРИИ СУРГУТА И СУРГУТСКОГО РАЙОНА.

АННА ЛЮБИМОВА

(САНКТ-ПЕТЕРБУРГ).

Окончила Высшую Петербургскую школу моды и прикладного творчества, факультет «Дизайн костюма» Балтийского института экологии, политики и права, сейчас учится в Санкт-Петербургском государственном институте культуры на факультете искусств по специальности «Руководитель кино- и фотостудии». Увлечение фотографией переросло из хобби в серьезное занятие и стало профессией. В настоящее время Анна работает в Российском этнографическом музее сотрудником отдела Фотографии. Как фотохудожник, предпочтение отдает фотографии в стиле сюрреализма – путь в бессознательное; необычный взгляд на вещи: автору интереснее не вещь или человек сам по себе, а создаваемый образ. Анна принимала участие в фотовыставках «Асфиксия», «Палимпсест» и Музейной Фотобиблоте современной фотографии, которую проводит Русский музей.



Слепов Максим.
Депутат Думы
г. Сургута.

ПОЛИНА ПЕТРЕНКО

(МОСКВА - СУРГУТ).

фотограф, занимается документальной фотографией. С детства интересовалась фотографией, первая увлеченность от отца. В период обучения в Балтийском государственном техническом университете брала частные уроки фотографии. Занималась в основном документальной фотографией, что до сих пор является главным интересом в фотографической деятельности. Известные серии фотографий Полины – знакомые уголки Санкт-Петербурга и его окрестностей. После окончания Университета занималась разрозненной коммерческой экспедиционной программой и много путешествовала (порядка 30 стран) – так появились фотографии из разных уголков мира, в основном в выбранном жанре документалистики: местные жители за повседневными занятиями и нивотный мир посещаемых стран. В последнее время работает совместно с фотографом Евгением Башта. Основным приоритетом работы является визуальный рассказ о Югре: о коренных народах, истории и природе края.

ФЛЕГОНТ ЯКОВЛЕВИЧ ПОКАЗАНЬЕВ

Текст Юнна Мостицкая

ВСЯ ЖИЗНЬ – ПОИСК

26 января 2017 года в «Купеческой усадьбе. Доме купца Г.С. Клепикова», структурном подразделении Сургутского краеведческого музея, состоялась встреча «Вся жизнь – поиск», посвященная 95-летию со Дня рождения Показаньева Ф. Я. Поделиться воспоминаниями и почтить память Флегонта Яковлевича, Почетного гражданина г. Сургута, Заслуженного работника культуры РСФСР, краеведа, инициатора ветеранского движения, пришли представители общественных организаций и образовательных учреждений, журналисты, соратники, родные и близкие, выпускники «Красной школы».

Неслучайно встреча состоялась в этом доме. В 1963 году именно здесь Показаньевым был открыт краеведческий музей. Очень важно помнить, что изучение истории родного края для Флегонта Яковлевича было не забавой, а кропотливым трудом. Вся работа по организации музея проводилась на общественных началах. Показаньев не был профессиональным историком, но благодаря своей заинтересованности и целеустремленности он создал тот фундамент, на котором строится работа исследователей и по сей день.

Флегонт Показаньев родился 17 января 1922 г. в селе Карасье Юргамышского района Курганской области в крестьянской семье. В 1930 году семья Якова Калистратовича и Матрены Никитичны Показаньевых была репрессирована и сослана в Сургутский район. Поселились Показаньевы в поселке Банном. В 1941 году Флегонт окончил Сургутскую среднюю школу и до призыва в армию работал учителем в одной из сельских школ.

3 марта 1942 года Флегонт Яковлевич был призван в ряды Красной Армии. Службу начинал в Уральском военном

округе. Участвовал в освобождении Донбасса, Северной Таврии, Крыма, Литвы. Во время войны был сапером, разведчиком, минометчиком. В 1944 году Показаньев был направлен на учебу в Челябинское танковое училище, где встретил Победу. После служил в частях Забайкальского военного округа в танковых войсках.

В 1947 году во время отпуска, направляясь на теплоходе в родные края, познакомился со своей будущей женой Лилией Николаевной Тетючкой. На ту пору ему было 26, а ей всего лишь 19 лет. После отпуска Флегонт продолжил службу в Забайкалье. Через год Лиля и Флегонт сыграли свадьбу в Сургуте. На этот раз Показаньев уехал в Забайкалье не один, а с молодой женой.

Уволился в запас Показаньев в 1957 году и вернулся в родные края. Устроился на работу преподавателем физкультуры и военного дела в сургутской средней школе №1.

Майор в запасе, Флегонт Показаньев не изменял динамичному военному ритму жизни, активно включился в жизнь родного города. Он был избран секретарем партийной организации школы, работал пропагандистом, вел уроки

истории в вечерней школе, участвовал в художественной самодеятельности.

В 1960 году Флегонт Яковлевич был утвержден заведующим сургутским районным отделом культуры, а через год – заведующим отделом пропаганды и агитации Сургутского райкома КПСС.

Всю жизнь Флегонт Яковлевич вел большую общественную и просветительскую работу. Он часто выступал с лекциями перед сургутянами, на радио и телевидении, опубликовал более 200 статей на страницах городской газеты. Активно занимался изучением и популяризацией истории края. Он является автором книг: «Город Сургут и Сургутский район», «Краткий очерк Сургутской партийной организации». С 1963 г. до ухода на пенсию – инструктор горкома КПСС, ответственный секретарь районной организации общества «Знание».

Более тридцати лет Показаньев посвятил изучению северного края, его истории, воспитанию любви к нашей малой и великой Родине, охране природы. Он по крохам собирал факты, свидетельства, разыскивал материалы по истории Сургута и района. Флегонт Показаньев собрал сотни экспонатов, а 30 ноября



1963 года на общественных началах открыл краеведческий музей. В числе его заслуг разработка путеводителя по Сургуту. В 1966 г. Показаньев стал первым проводить экскурсии для советских и иностранных делегаций по городу.

С конца 60-х годов по 1991 г. собрал полный список жителей Сургутского района, погибших, пропавших без вести и умерших от ран в госпиталях в 1941-45 гг., и инициировал установку памятника. В марте 1970 года совместно с И.П. Захаровым и Г.Ф. Пономаревым создал городской Совет ветеранов

войны и труда, который и возглавил. При участии Показаньева в 1985 году образована общественная патриотическая организации «Фронтовые подруги», а в 1990 году по его инициативе открыто общество «Старожилы Сургута». Кроме того, на его счету книги о Сургуте, сотни газетных статей, которые люди хранят как ценный исторический материал, более 1600 лекций.

В апреле 1988 года Флегонт Яковлевич Показаньев был удостоен звания «Почетный гражданин города Сургута».

Ушел из жизни Флегонт Яковлевич 2 марта 1996 года. 22 сентября 2000-го

года одной из улиц Сургута было присвоено его имя. Улица, названная в его честь, была выбрана довольно символично, с одной стороны - парковая зона как принадлежность к далекой истории города, с другой - современные постройки, офис НГДУ «Федоровскнефть» как символы нового города, для жителей которого Флегонт Яковлевич старался сохранить эту историю. Его имя занесено в «Книгу почета города Сургута». 12 декабря 2012 года в «Купеческой усадьбе» Сургутского краеведческого музея в честь знаменитого сургутянина торжественно была открыта мемориальная доска. **НБ**



СПИСОК МЕСТ РАСПРОСТРАНЕ



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
- Офис Плюс, торговый дом | ул. Мира, 39
- Двери Дуэт, салон | ул. Островского, 27/1
- Арго-Мебель Югра, ТПК | ул. Профсоюзных, 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. Профсоюзных, 49/1
- Альянс Моторс, ООО, автосалон | ул. Профсоюзных, 53
- Сибкар, официальный дилер HYUNDAI | пр-т Набережный, 7/1 | ул. Профсоюзных, 58/1

- ИнтерТехЦентр, автоцентр, официальный дилер Volkswagen | ул. Производственная, 6
- ВМ Сургут, автомобильный центр, официальный дилер Skoda | ул. Профсоюзных, 49/1
- Suzuki, автосалон | ул. Профсоюзных, 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. Профсоюзных, 1/3
- Автомир Премьер, автосалон | ул. Маяковского, 42
- Сибкар Сервис, ООО, автоцентр Opel, Citroen, Chevrolet | ул. Быстринская, 3 А
- Автогласс, центр замены и ремонта автостекла | ул. Гагарина, 1 А
- Лексус Центр Сургут, автосалон | Нефтеюганское шоссе, 18
- Ресурс-Авто, магазин автозапчастей | Нефтеюганское шоссе, 27/1
- Субару Центр Сургут, автосалон | ул. Профсоюзных, 58/1 | ул. Профсоюзных, 60
- Эврика-Трейд, НТЦ | ул. Профсоюзных, 62
- VOLVO CAR СУРГУТ, автоцентр | ул. Профсоюзных, 65
- Лифан, автосалон | ул. Рационализаторов, 3
- Новотех, ПКФ | ул. Сосновая, 35
- Kia Motors, автотехцентр | Югорский тракт, 1
- Авто-Моторс, ООО, автосалон | ул. 30 лет Победы, 47/2

НИЯ ЖУРНАЛА В ГОРОДЕ СУРГУТЕ

- Автоуниверсал, группа компаний, официальный дилер Audi, Lexus, Toyota | **Нефтеюганское шоссе, 24/3, Нефтеюганское шоссе, 18, ул. Энергостроителей, 3**

- РиК Моторс, торгово-сервисная компания | **пр-т Набережный, 56**
- Партнер Авто, салон по прокату авто | **ул. 30 лет Победы, 57**

СПОРТ- И ФИТНЕС-ЦЕНТРЫ

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

СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ КЛИНИКИ

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

МЕДИЦИНСКИЕ ЦЕНТРЫ

- Акватория, ООО ЦМЭ | **ул. Магистральная 36**

- Диа-мед, центр эстетической медицины | **пр-т Ленина, 16**
- Альфа-Доктор, медицинский центр | **ул. Иосифа Каролинского, 14/2**
- Наджа, лечебно-диагностический центр | **ул. Мелик-Карамова, 76 В**
- ПрофЭнергомед, лечебно-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**
- Meucci, бутик мужской одежды | **пр-т Ленина, 43**
- Climber, магазин мужской одежды | **Югорский тракт, 38**
- Монэ, свадебный салон | **пр-т Ленина, 41**



ОБУВНЫЕ МАГАЗИНЫ

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



САЛОНЫ КОЖГАЛАНТЕРЕИ

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



ЮВЕЛИРНЫЕ САЛОНЫ

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



МАГАЗИНЫ БИЖУТЕРИИ

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



САЛОНЫ ЧАСОВ

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



ПАРФЮМЕРНЫЕ МАГАЗИНЫ

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



БАНИ, ЦЕНТРЫ РАЗВЛЕЧЕНИЙ

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



РЕСТОРАНЫ, КАФЕ, БАРЫ

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

ВЫСКАЗЫВАНИЯ ИЗВЕСТНЫХ ЛЮДЕЙ

**Стремление к новому есть первая
потребность человеческого воображения.**

Мари-Анри Бейль (Стендаль)



**Бернард
Вербер**

— Лучший способ
создать новые идеи
— выйти за пределы
человеческого
воображения.



**Уинстон
Черчилль**

— Следует опасаться
ненужных новшеств
— особенно, если
они продиктованы
здравым смыслом.



**Кун Цю
(Конфуций)**

— Кто постигает
новое, лелея
старое, достоин
быть учителем.



**Константин
Кушнер**

— Качественно
новое не всегда
лучше старого
качественного.



**Пьер Тейяр
де Шарден**

— Чем больше человек
будет становиться
человеком, тем
меньше он согласится
на что-либо иное,
кроме бесконечного
и неистребимого
движения к новому.



**Уильям
Ралф Индж**

— Есть два вида
глупцов. Одни
говорят: «Это
старое, значит,
хорошее». Другие же
говорят: «Это новое,
значит, лучшее».



**Фрэнсис
Бэкон**

— Нововведения
подобны
новорожденным:
на первых порах
они необычайно
нехороши собой.



**Лоуренс
Питер**

— Под солнцем
нет ничего нового,
но есть кое-что
старое, чего
мы не знаем.



Продавай тому, КТО ТОЧНО ГОТОВ ПОКУПАТЬ



Более 40 млн наших пользователей уже знают, что хотят купить, и выбирают места, где потратить деньги*



Каждый второй поисковый запрос ведет к звонку в компанию**

reklama.2gis.ru



2ГИС

Если быть точным!

*Число пользователей/уникальных пользователей — это число устройств, с которых был произведен запуск/посещение продуктов 2ГИС хотя бы один раз в течение месяца (по данным ООО «ДубльГИС» по состоянию на июнь 2016 г.). Из них 29,2 млн — аудитория собственных продуктов, 11,6 млн — аудитория партнерской сети.

**По данным статистики 2ГИС для рубрики «Доставка готовых блюд» за июль 2016 г. Данные по собственным продуктам 2ГИС (без учета партнерской сети).



Банк данных
заработных плат

Адекватный доход менеджера по продажам. Какой он?

Банк данных заработных плат. Всегда актуальная информация по компенсациям и льготам. Более 1000 компаний уже стали участниками.

Присоединяйтесь!