

National Business

журнал для руководителей нового поколения

ИРИНА ГАЙЧЕНЦЕВА:

Югра — лидер по
экспорту в Уральском
федеральном округе

БРЕНД ТЕРРИТОРИЙ:

лидерство Югры и
лучшая практика
Салыма

СУРГУТСКИЙ СЫРОВАРЬ:

достойно,
натурально,
вкусно



БИЗНЕС
Закон работает

ЭКОНОМИКА
Конец Чимерики

СТРОИТЕЛЬСТВО
А мы пойдем в обход

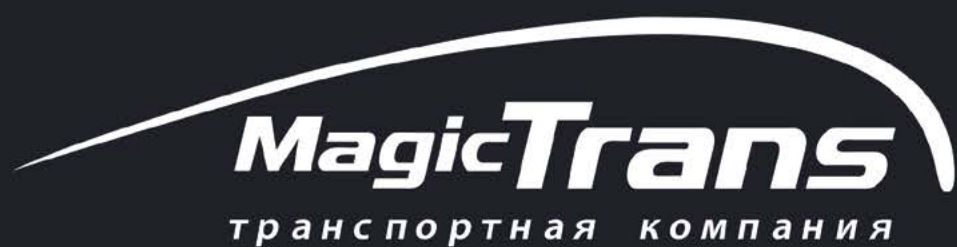
МАРКЕТИНГ
Ждите ответа:
почему ужасное
обслуживание
клиентов выгодно

ИНТЕРВЬЮ
Бухгалтерия
без границ

**«СЕВЕРСПАС»
ОБЕСПЕЧИТ
БЕЗОПАСНОСТЬ**

**Виктор
Остапенко**

Директор ООО «СеверСпас»



от 1 кг

ПЕРЕВОЗКА ГРУЗОВ



www.magic-trans.ru

+7 (3462) 555-899

IV СИБИРСКИЙ БИЗНЕС ФОРУМ

10 лет Практикум



#FORUMSIBERIA2019

23 НОЯБРЯ
СУРГУТ
ДИ «НЕФТЯНИК»

МЕНЯЙСЯ, ЧТОБЫ БЫТЬ СОБОЙ



ЛИЧНЫЙ БРЕНД

ЛИДЕРСТВО

СТРАТЕГИЯ

МАРКЕТИНГ

ПЕРЕЗАГРУЗКА

**МАРИЯ
АЗАРЕНОК**

**КОНСТАНТИН
БОРИСОВ**

**АЛЕКСЕЙ
ЛОКОНЦЕВ**

**ИГОРЬ
МАНН**

**ИРИНА
ХАКАМАДА**

РЕГИОНАЛЬНОЕ БИЗНЕС СОБЫТИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО
МАСШТАБА С ЛУЧШИМИ ЭКСПЕРТАМИ РОССИИ!



РАЗВИТИЕ



БАЛАНС



**НОВЫЕ
ТРЕНДЫ**



ПЕРЕМЕНЫ



**САМОПО-
ЗНАНИЕ**

ПРИВИЛЕГИЯ 1000 р. ПО КОДУ «СТОЛЬНИК»

Тренинговый Центр
Практикум
10 лет лидерства

8 800 550 08 46
forum-ugra.ru



ФОНД
ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
ЮГРЫ



НАШ БИЗНЕС

National Business

журнал для руководителей нового поколения

РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЖУРНАЛ • III КВАРТАЛ | №18 | 2019

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

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



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



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

VK.COM/NB_HMAO

INSTAGRAM.COM/NB_UGRA/

WWW.NB-UGRA.RU

Журнал «Наш бизнес-National Business» (Нэшэнл Бизнес), учредитель ООО «ИД Банзай», г. Екатеринбург, пер. Автоматики, 3, к.1, оф. 347. Адресиздателя ООО «ЮМАН», г. Сургут, пр-т Ленина, 18. Цена свободная. Подписной индекс 14985. Адрес редакции: г. Сургут, пр-т Ленина, 18, тел. (3462) 206-106, e-mail: operator@avize.ru, сайт: www.nb-ugra.ru. Зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство ПИН° ФС77-22778 от 30 декабря 2005 года. Издаётся в городах: Сургут (ХМАО-Югра) Екатеринбург, Калининград, Тюмень, Пермь, Нижний Новгород, Волгоград, Н. Тагил, Челябинск, Уфа, ЯНАО. ООО «Печатный мир г. Сургут», 628426, РФ, ХМАО-Югра, г. Сургут, ул. Маяковского, д. 14, тел.: (3462) 37-55-40. Заказ №4012. Совокупный тираж 61 000 экз. Тираж в ХМАО-Югра 5 000 экземпляров. Дата выхода тиража из печати двадцать седьмого сентября 2019 года. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. При перепечатке материалов и использовании их в любой форме, в том числе и электронных СМИ, ссылка на NB обязательна. Все товары и услуги, рекламируемые в журнале, имеют необходимые лицензии и сертификаты.



www.reklama-online.ru

Наше издание
представлено
в системе

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ ОБРАЩАЙТЕСЬ

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

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

- СУРГУТ (ХМАО-Югра), пр-т Ленина, 18, тел. (3462) 206-106, e-mail: operator@avize.ru
- Екатеринбург, ул. Уральская, 3, оф. 8, тел.: (343) 216-37-37 (38), e-mail: info@banzay.ru
- Пермь, Стахановская, 45, оф. 232, тел.: (342) 215-51-77, 215-51-52, 214-40-47, 214-40-39, e-mail: guryeva@banzay.perm.ru
- Тюмень, ул. Кирова, 40, оф. 507, РДС, тел./факс: (3452) 54-06-07, 54-06-08, 54-06-09, 54-06-10, 54-06-11, 54-06-12, e-mail: nb@grmd.ru
- Волгоград, пр. Ленина, 85, оф. 3, тел.: (8442) 49-96-33, 49-96-34, e-mail: nb_vlg@mail.ru
- Н. Новгород, ул. Ижорская, 3-36, тел.: (831) 419-78-63, e-mail: braun-media@yandex.ru
- Челябинск, ул. Сони Кривой, 55, тел. (351) 280-48-58, e-mail: shtinovaen@mail.ru
- Н. Тагил, ул. Газетная, 81, оф. 400, тел. (3435) 46-29-86, 37-78-79, e-mail: aida_nt@mail.ru
- Уфа, ул. Коммунистическая, 128/4, тел.: (347) 273-47-39, 273-13-78, e-mail: banzayufa@mail.ru
- ЯНАО, г. Новый Уренгой, ул. Набережная, 44Д, тел./факс: 7 (3494) 926-009, e-mail: asp@sigma-ktv.ru
- Калининград, ул. Яблочная, 14, тел.: (4012) 693-233, 900-139, e-mail: banzay39@bk.ru



СУРГУТ. НЕФТЬ И ГАЗ

XXIV МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

25-27
СЕНТЯБРЯ
2019

ОРГАНИЗАТОР: * ЮГОРСКИЕ  КОНТРАКТЫ *

MEMBER
OF THE RUSSIAN
UNION OF EXHIBITIONS
AND FAIRS



ЧЛЕН
РОССИЙСКОГО
СОЮЗА ВЫСТАВОК
И ЯРМАРОК



#SNGEXPO



г. СУРГУТ,
СОК «ЭНЕРГЕТИК»
ул. ЭНЕРГЕТИКОВ, 47



+7 (3462) 94-34-54



SALES@YUGCONT.RU



WWW.SNGEXPO.RU



SNGEXPO





стр. 36

**НПЦ «ЮМАН»
ЗАПУСКАЕТ
СОЦИАЛЬНО
ЗНАЧИМЫЙ
ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ
ПРОЕКТ**



стр. 74

ИМЕНА

**СЕРГЕЙ
ИВАНОВ**

**«ГЕНЕРАЛЬСКОЕ»
СТРОИТЕЛЬСТВО**



**ИРИНА
ГАЙЧЕНЦЕВА**
ЮГРА – ЛИДЕР
ПО ЭКСПОРТУ

стр. 20



**ЕЛЕНА
ЧЕРНЯВСКАЯ**
БУХГАЛТЕРИЯ
БЕЗ ГРАНИЦ

стр. 16



**ВИКТОР
ОСТАПЕНКО**
«СЕВЕРСПАС»
ОБЕСПЕЧИТ
БЕЗОПАСНОСТЬ

стр. 10

ТЕМА
**РЕПУТАЦИЯ &
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**



стр. 32

**ЯНА
ПОСТЫЛЯКОВА**
СУРГУТСКИЙ
СЫРОВАРЬ



стр. 40

**СТЕПАН
ПРОКОПОВИЧ**
БРЕНД
ТЕРРИТОРИЙ



стр. 46

**ОКСАНА
КОНОНЕНКО**
ЗАКОН ДЕЙСТВИТЕЛЬНО
РАБОТАЕТ

СЛОВО РЕДАКЦИИ

ДЕЛО ОСЕНИ

Медленно, но верно структура российского бизнеса обретает совершенно новые очертания, по-новому выстраиваются трудовые взаимоотношения. Некоторые сферы (в основном крупного бизнеса) ушли в неконкурентную область, внедрено такое количество регулятивных цензов, что от них конкуренция вымерла, как тараканы от микроволновок. И наоборот, в качестве приоритетных направлений малого бизнеса выделялись социально ориентированные услуги для населения, которые совсем недавно были абсолютной прерогативой государства (адаптивный спорт, дошколята, детские сады, услуги инвалидам, образовательная деятельность и другие). Укрепляются позиции в таких направлениях как семейный бизнес, фермеры, некоторые виды мануфактур, ремесленники, извоз, а также (как ни странно) медицина, все виды сервиса и сопутствующих услуг - одним словом, сервис...

Оглядевшись вокруг, мы увидим, что федеральные сети и в вышеназванных областях накатывают на периферийные территории. Но все, что нам сейчас кажется новым, является вполне привычным для развитых стран, где слово «бизнес» – синоним слова «корпорация», а предпринимательство - это сервис корпораций, и в принципе сервис. Анализируя предложения Фонда поддержки предпринимательства, которым сегодня созданы беспрецедентно комфортные условия по

взаимодействию с начинающими предпринимателями и теми, кто желает еще развиваться, ловишь себя на мысли, что экспансия международных и федеральных корпораций могла быть еще более активной, если бы на местах была бы более развитая среда (сервис), с нормальным уровнем конкуренции и желанием отвоевывать свое место под солнцем.

Капитализм – понятие, не имеющее границ. Куда приходит капитализм, туда он привносит свои законы и правила. Способы получения максимальных выгод от своей деятельности Америкой изучены давно и постоянно совершенствуются. Делиться даром капиталист не станет. За то, что мы внедряем их технологии управления бизнесом и взаимоотношений с клиентами, мы платим тем, что покупаем, то, что нам не нужно, и получаем дефицит того, что для нас важно именно сейчас.

На живописное полотно капитализма нынче пытаются добавить национальный интерес в виде инициатив Президента и Минпромторга РФ с льготными условиями кредитования. Но, как видим, эти возможности используются не для развития нацпроектов (и будет хорошо, если я окажусь не прав). Как было бы здорово, если бы российский бизнес и вовлекаемые в него сограждане крутили колесо национального развития. Что ж, время расставит все по местам.

Карп Сергеевич Зайцев
National Business ХМАО-Югра

БИЗНЕС-МЕРОПРИЯТИЯ

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

октябрь
2
среда

**«VI Олимпиада
бизнес-игр и
нетворкинга»** –
Россия,
Москва

Крупнейшее деловое мероприятие о бизнес-играх, геймификации и нетворкинге для решения HR-задач: обучения и оценки персонала, вовлечения, командообразования и других. Среди ежегодных участников HR и T&D из компаний: «Газпром Нефть», «Сбербанк», «Газпром-Медиа Холдинг», Pandora, «Мегафон», «Евросеть», METRO Cash and Carry и др.

www.ooooo.events/olymp

октябрь
2-4
среда-
пятница

Конференция
**«TechCrunch
Disrupt SF»**
США,
Сан-Франциско

Disrupt — оригинальная техническая конференция запуска. Обладая авторитетом в технологиях, меняющих правила игры, и революционных инновациях, в Disrupt мы сохранили дух старой школы Силиконовой долины — мы никогда не забудем, откуда пришли. Являетесь ли вы лидером отрасли, инвестором, разработчиком или основателем, мы все здесь начинающие. Подключайтесь, вдохновляйтесь, открывайте и создавайте — прямо здесь, в Сан-Франциско, где начинались мечты стартапа.

www.techcrunch.com/events/disrupt-sf-2019

октябрь
4-5
пятница-
субота

Международная
выставка
**«Зарубежная не-
движимость MPIRES
– Moscow's Premier
International Real
Estate Show 2019.
Осень»**
Россия,
Москва

Международная выставка предназначена для агентств и девелоперских компаний, занимающихся продажей или сдачей в аренду домов, квартир, апартаментов, участков и прочих элементов недвижимости для временного и постоянного проживания в различных странах Западной и Восточной Европы, а также Центральной и Восточной Азии.

www.expocentr.ru/ru/expoinex/mpires

октябрь
6
воскресенье

Премия и церемония
награждения
**«Russian Hospitality
Awards»**
Россия,
Москва

Russian Hospitality Awards — это ежегодная премия и церемония награждения лучших отелей России. Премия является одним из самых знаковых событий в профессиональной среде. Совмещая российские традиции гостеприимства и международный опыт проведения светских мероприятий, организаторы создают праздник для отельеров на самом высоком уровне. Миссия премии — мотивировать весь гостиничный сегмент на повышение качества предоставляемых услуг путем поощрения лучших представителей отельного рынка.

www.hospitalityawards.ru

октябрь
9-10
среда-
четверг

Конференция
«World Summit AI»
Нидерланды,
Амстердам

Ведущий и крупнейший в мире саммит по искусственному интеллекту собирает глобальную экосистему искусственного интеллекта, состоящую из предприятий, BigTech, стартапов, инвесторов и науки, самых умных мозгов в области искусственного интеллекта, которые выступают каждый октябрь в Амстердаме.

www.worldsummit.ai


октябрь

10
четверг

Форум
«Всероссийский день
MICE 2019»
Россия,
Москва, ЦМТ

«Всероссийский день MICE» – профессиональная площадка встреч лидеров и новичков отрасли, заказчиков и поставщиков, креаторов и коммуникаторов. Это анализ возможностей и обсуждение стратегии реализации потенциала каждого региона России как MICE-направления, знакомство российских и зарубежных MICE-заказчиков с лучшими региональными MICE-продуктами, привлечение заинтересованного внимания всех стейкхолдеров отрасли к выгодам развития регионов как MICE-направлений.

www.event-live.ru/events/events_285.html



октябрь

10
четверг

Конференция
«Event как PR-
инструмент»
Россия,
Санкт-Петербург

Event – это эмоциональное впечатление, которое в нашу эру онлайн – роскошь. Любое событие, в котором клиент, партнер или сотрудник участвует лично, оставляет след в его душе и памяти. Благодаря мероприятиям компания может заявить о своих ценностях, более точно очертить круг целевой аудитории, привлечь внимание к товарам-услугам и повысить узнаваемость бренда. Важно правильно выбрать формат, место и содержание события, чтобы получить качественный результат.

www.stem-agency.timepad.ru/event/1060090



октябрь

10-11
четверг-
пятница

Ежегодная
встреча «Fashion Retail
Russia»
Россия,
Москва

Ежегодная встреча ключевых игроков fashion-рынка: CEO и руководителей торговых сетей одежды, обуви и аксессуаров; производителей, дистрибьюторов и дизайнеров. Участники проанализируют лучший опыт, новые технологии в логистике и продажах, управлении финансами и маркетингом.

www.b2bcg.ru/fashion-retail-russia-2019



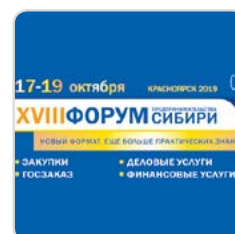
октябрь

17-19
среда-
пятница

«Форум предприни-
мательства Сибири
2019»,
Россия,
Красноярск

Масштабный форум, где проходят семинары по вопросам экспорта и участия в закупках крупнейших компаний и корпораций. В этом году участие в форуме примут 15 крупнейших банков Красноярского края и Хакасии, которые предложат кредиты на индивидуальных условиях на создание и развитие бизнеса.

www.krasfair.ru/events/business



октябрь

17-19
четверг

Выставка
«SIF 2019».
Испания,
Валенсия

Выставка международного франчайзинга, бизнес-возможностей и торговых ассоциаций. Включает 5 тематических разделов: маркетинг, реклама, организация выставок, конференций и концертов, франчайзинг и лицензирование. Около 30 000 посетителей, больше 400 участников.

www.sif.feriavalencia.com



октябрь

23-25
вторник-
четверг

IV Международная
выставка для индустрии гостеприимства
«HORECA BY KAZAN
2019»
Татарстан, Казань,
МВЦ «Казань Экспо»

В этом году Horeca by Kazan 2019 объединяет две отрасли – туризм и общественное питание, чтобы работать вместе, мы смогли достичь высочайшего уровня. Выставка Horeca by Kazan для людей, которые хотят стать лидерами в своем деле, которые готовы к новому опыту. Каждый год по итогам выставки заключаются новые контракты, открываются новые рестораны, создаются профессиональные тандемы, поставщики и производители находят конечных и оптовых клиентов, рестораны и отели находят новые решения.

www.event-live.ru/events/events_305.html





■ РОССИЯ ЗА ПЯТЬ ЛЕТ СНИЗИЛА ИМПОРТ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ НА 31%

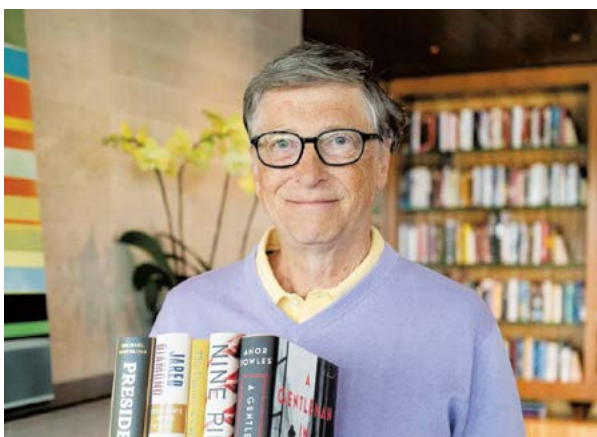
«Благодаря реализации политики импортозамещения Россия достигла и превзошла пороговые значения Доктрины продовольственной безопасности по ряду ключевых продуктов питания», – подчеркнули в министерстве. Так, по зерну и зернобобовым культурам удельный вес отечественной продукции в общем объеме ресурсов внутреннего рынка по итогам 2018 года составил 99,4%, что выше порогового значения Доктрины в 95%, по сахару – 95,7% против порогового значения в 80%, по растительному маслу – 81,5% против 80%, по мясу и мясопродуктам – 92,8% против 85%.



■ ЖИЛЬЕ ДЕШЕВЕЕТ ИЗ-ЗА BREXIT

Рынок жилья Великобритании в мае стабилизировался, поскольку задержка Brexit помогла остановить снижение уровня интереса новых покупателей. Индекс роста цен Королевского института сертифицированных оценщиков вырос с минус 22 до минус 10 в прошлом месяце.

Тем не менее, показатели продаж остаются отрицательными, в то время как краткосрочные ожидания также снижаются. Brexit тяжело сказывается на британском рынке жилья в течение последних трех лет после десятилетий роста цен.



■ ГЕЙТС: ГЛАВНАЯ ОШИБКА

В интервью на конференции Village Global Гейтс рассказал о главной ошибке своей жизни. Больше всего предприниматель жалеет о том, что позволил Android стать доминирующей системой среди аналогов Apple. По его мнению, у Windows Mobile были высокие шансы на успех. «В мире программного обеспечения, особенно это справедливо по отношению к платформам, победитель забирает все. Так что величайшая ошибка в управлении, к которой я имею отношение, это та, из-за которой Microsoft не стала тем, чем стала Android». Гейтс оценивает потери от этой ошибки в \$400 млрд.



■ КЛИМАТ УГРОЖАЕТ РЫНКАМ

Главный финрегулятор США обеспокоен тем, что изменение климата может угрожать мировым финансовым рынкам. Ростин Бехнам, комиссар Комиссии по торговле товарными фьючерсами, утверждает, что финансовая система находится под угрозой из-за растущей частоты и разрушительной силы штормов. «Последствия изменения климата влияют на все аспекты американской экономики – от производства сельского хозяйства до промышленности, и касаются финансирования каждого шага в каждом процессе», – сказал Бехнам.



■ В РОССИИ ВВЕЛИ В СТРОЙ ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ САМОГО МОЩНОГО ЦОДА

Ростелеком сообщил о вводе в строй первой очереди самого большого в стране центра обработки данных (ЦОД) в рамках проекта «Менделеев», использующего электроэнергию Калининской атомной электростанции. Дата-центр расположен на площадке АЭС, подведенная мощность составляет 48 МВт. Проектная мощность первой очереди ЦОД, получившего название «Удомля» в честь города, где расположена Калининская атомная электростанция, составляет 4 800 стоек, из которых 4 000 будет использовать Ростелеком, а оставшиеся 800 – Росатом для своих нужд.



■ БАФФЕТ: САМОЕ ВАЖНОЕ РЕШЕНИЕ В ЖИЗНИ

«Китайские регуляторы должны усилить поддержку экономики и сохранить достаточную ликвидность в финансовой системе», – заявил вице-премьер КНР Лю Хэ на экономическом форуме в Шанхае.

По его словам, Пекин имеет множество политических инструментов и способен решать различные проблемы.

«На нас оказывают давление, но это поможет нам повысить нашу самостоятельность в области инноваций и ускорить темпы высокоскоростного развития», – сказал Лю.



■ MASK ПОДТАЛКИВАЕТ К РЕКОРДУ

В медиа попал текст письма Илона Маска к сотрудникам Tesla. CEO заявил, что компания приближается к новому рекорду доставленных за квартал автомобилей. При этом Маск подчеркнул, что не во всех региональных отделениях достаточно заказанных моделей, поэтому успешные результаты потребуют дополнительных усилий.

Предыдущий рекорд Tesla – 90 700 автомобилей за квартал. Ранее Маск заявил, что недостаточно эффективные магазины Tesla будут закрыты.



■ AMAZON ПРИХОДИТ К СТИЛИСТАМ

На сайте Amazon появился раздел с предложениями для специалистов и заведений «бьюти-сферы». Стилисты, парикмахеры и другие специалисты могут заказать необходимые продукты ведущих брендов в необходимых количествах напрямую.

Ранее большинство занятых в этой сфере было вынуждено обращаться к крупным поставщикам. После анонса нового сервиса Amazon акции таких крупных продавцов, как Ultraw Beauty Inc. и Sally Beauty Holdings потеряли 3–5% своей стоимости.

ВИКТОР ОСТАПЕНКО

Директор ООО «СеверСпас»

Родился 13 августа 1978г. в г. Кременчуг. Получив высшее образование по направлению «Электротехника», постигал профессию с самых азов: начинал монтажником, далее — проектировщиком, потом был назначен начальником участка, спустя некоторое время возглавил сургутский филиал тюменской компании. В 2007 году организовали с коллегами собственное предприятие. Знакомый сургутянам бренд «СеверСпас» появился через семь лет. Компания ООО «СеверСпас» отмечена наградами «Лидер доверия потребителей», «Звезда качества 2018».



«СеверСпас»

обеспечит безопасность

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Специалисты компании ежемесячно объезжают с инспекцией Сургутский район, проводят техническое обслуживание, проверяют оборудование на наличие неисправностей, если таковые имеются, исправляют. Эксперты компании дают консультации по вопросам безопасности, возникающим у клиентов, независимо от того, входит это в их обязательства или нет, поскольку своевременная подсказка часто помогает избежать ЧП.

СПРАВКА

Компания «СеверСпас» в течение 10 лет занимается обеспечением пожарной безопасности объектов города Сургута и Сургутского района. За это время ООО «СеверСпас» стал надёжным партнёром для 118 муниципальных учреждений образования, культуры, спорта, здравоохранения, а также 98 коммерческих объектов, заслужили доверие таких компаний как ОАО «ФСК-ЕЭС», ФКУ УМВД по г. Сургуту, ФНС России по Сургутскому району, УФСИН России по ХМАО-Югре.

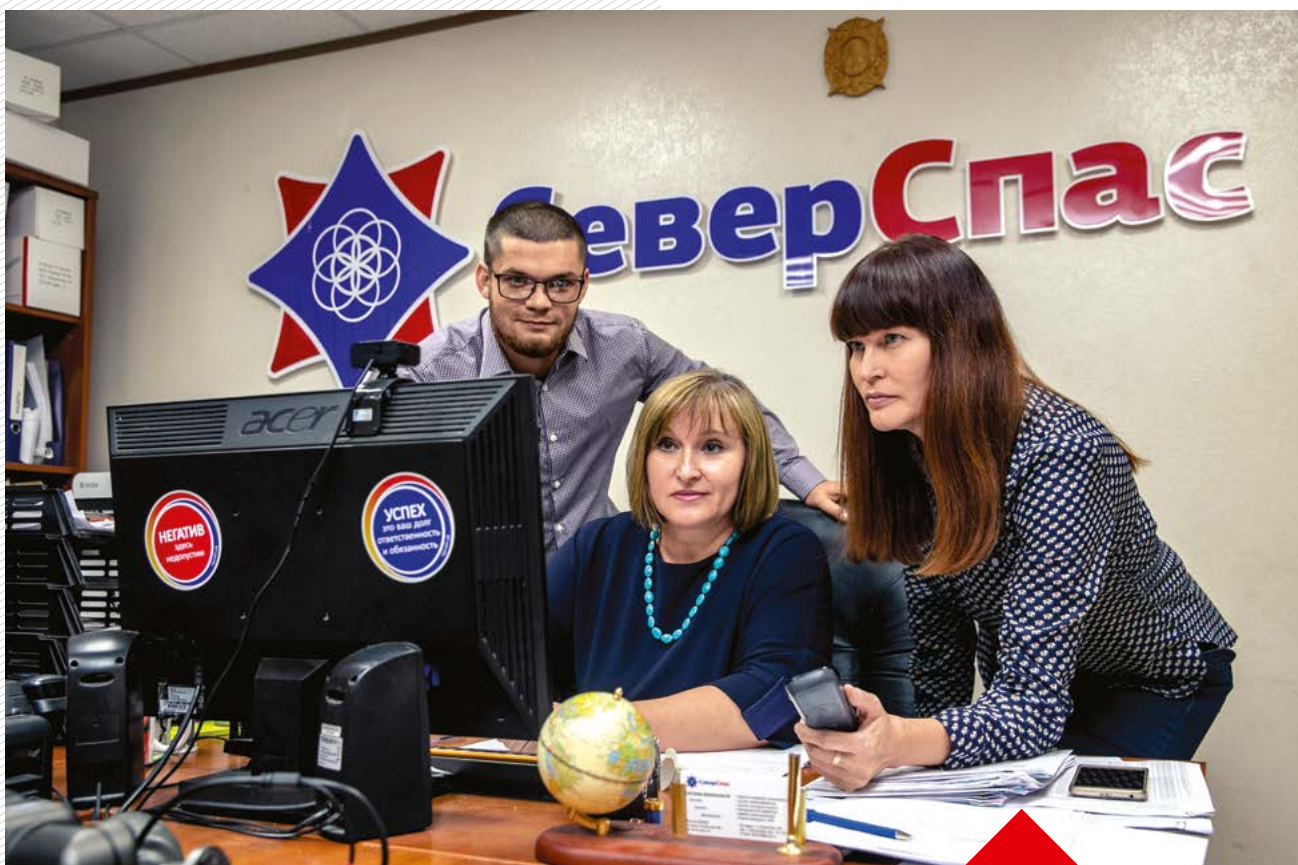
В наше непростое время каждый человек должен заботиться о безопасности собственной и своих близких. При этом под защитой должен находиться не только сам гражданин и его близкие, но и всё его имущество.

“Мы не боремся с последствиями ЧС, а предотвращаем их.

Для обеспечения защиты и безопасности, связанными с различными рисками, мы обращаемся в страховые компании, а также — в организации, занимающиеся установкой и сопровождением систем безопасности.

На сегодняшний день рынок перенасыщен подобными предложениями. Возникает проблема выбора надёжной компании с широким спектром услуг и адекватными ценами. Особенно проблема актуальна для Сургута, ведь на территории нашего города зарегистрировано свыше 300 организаций, работающих в сфере безопасности. И многие горожане начинают теряться во всём этом многообразии, не знают, к кому обратиться.

Учитывая всю серьёзность вопроса, команда National Business занялась поиском наиболее авторитетной и компетентной организации, специализирующейся на системах безопасности. В результате выбор пал на ООО «СеверСпас». Эта организация активно работает на рынке более 10 лет, имеет отличные отзывы потребителей и высокий рейтинг среди конкурентов.



Мы связались с директором ООО «СеверСпас» Виктором Ивановичем Остапенко.

NB: Виктор Иванович, расскажите, пожалуйста, с чего все началось, почему Вы выбрали сферу безопасности как область реализации своих профессиональных устремлений?

Получив высшее образование по направлению «Электротехника», я устроился в Сургуте в компанию, оказывавшую услуги по обеспечению безопасности. В начале мне было трудно понять, зачем тратятся серьезные деньги на установку пожарных сигнализаций, чем могут помочь эти датчики. И только изучив вопрос, я осознал, насколько было важно то, что мы делали. Я понял, что это может помочь спасти человеческие жизни. Активно включился в работу, постигал профессию с самых азов: начинал монтажником, далее — проектировщиком, потом был назначен начальником участка, спустя некоторое время мне предложили организовать и возглавить филиал тюменской компании в нашем городе. Спустя два года компания ушла с рынка. А мы, нашим сплоченным коллективом, в 2007 году организовали собственное предприятие, решили продолжить работу по близкому нам всем направлению. Правда, тогда мы назывались иначе, а знакомый сургутянам бренд «СеверСпас» появился только через семь лет. Но мы уже тогда, на этапе становления нашей компании, понимали, что делать, знали сферу ответственности, запросы заказчиков,

УЖЕ НА ЭТАПЕ СТАНОВЛЕНИЯ НАШЕЙ КОМПАНИИ ПОНИМАЛИ, ЧТО ДЕЛАТЬ, ЗНАЛИ СФЕРУ ОТВЕТСТВЕННОСТИ, ЗАПРОСЫ ЗАКАЗЧИКОВ, БЫЛИ ГОТОВЫ К РЕШЕНИЮ ПОСТАВЛЕННЫХ ЗАДАЧ. ПОЭТОМУ ДЛЯ НАШЕЙ КОМАНДЫ СОЗДАНИЕ КОМПАНИИ БЫЛО ДЕЛОМ ПОНЯТНЫМ, НЕ БЫЛО СТРЕССОВ И КОЛЕБАНИЙ.

были готовы к решению поставленных задач. Поэтому для нашей команды создание компании было делом понятным, не было стрессов и колебаний.

НВ: Быть руководителем — серьезная ответственность. Это был Ваш осознанный выбор?

Конечно, о руководящей работе в детстве я не мечтал, а хотел быть, как, наверно, многие в юном возрасте, космонавтом и артистом. Но жизнь распорядилась по-другому. Я не столько выбираю, кем я буду, сколько прислушиваюсь к велению судьбы. Не сопротивляюсь: куда судьба направляет, туда я иду. В свое время мне помог понять это роман «Алхимик» Пауло Коэльо. «Куда тебя направляет судьба, где ты больше всего нужен, туда и иди, чтобы делать добрые дела», — таково мое кредо. Я понимаю, что руководитель — это, образно говоря, капитан корабля, который должен видеть дальше других, должен предвидеть сложные ситуации (рифы, подводные камни) и направлять судно по самому безопасному маршруту. Но, как и на любом корабле, в нашей компании важна командная работа. Мы ценим коллективизм, сплоченность. Это та основа, благодаря которой мы можем достигать поставленных целей.

НВ: Расскажите о своем коллективе, о микроклимате, который сложился в Вашей организации.

В нашей компании царит особая позитивная атмосфера, отсутствует авторитаризм в управлении. Коллектив небольшой, но дружный, коллеги всегда готовы поддержать, дать хороший совет, понимают друг друга с полуслова. К нам часто приходят молодые специалисты: если они принимают нашу философию, мы сотрудничаем, если нет — расстаемся. Со своей стороны как руководитель делаю все возможное, чтобы сотрудникам было комфортно работать. Возникшие спорные ситуации решаем сообща, всегда находим компромисс. Помните известное выражение: «Кадры решают все»? Мы воспитываем специалистов, которые стремятся решать поставленные перед ними задачи.

У нас ценят личные качества и личный вклад каждого сотрудника, учитывают мнение специалиста, его пожелания, интересы. Ведь только в этом случае мы вправе ожидать положительных результатов от деятельности коллег. Каждый несет ответственность за свой участок работы, думает о том, как оптимизировать процесс.

НВ: Работа руководителя — дело затратное: и эмоционально, и по времени. Много ли вы уделяете внимания семье, своим хобби?

Очень надеюсь, что близким уделяю достаточно времени. Надеюсь, что удастся соблюдать баланс между любимым делом и дорогими мне людьми. В современном мире не у всех это получается, если мы говорим о бизнесе, о предпринимателях. Кроме того, не нужно забывать о времени, которое необходимо тратить на свое здоровье и саморазвитие. У меня два сына. Они стали подрастать, и немножко появилось времени «на себя». Теперь нужно снова учиться тратить эти

драгоценные часы с пользой. Я убежден, что, не развиваясь, человек со временем становится не интересен другим. Люблю читать: П. Коэльо, А. и Б. Стругацкие, А. Дюма. Помимо чтения, меня привлекает работа с древесиной. Посмотрел однажды в Интернете, как вытачивают фигуры из дерева, и понял, что мне это интересно. Представляете, даже почувствовал запах дерева! Закупаю сейчас инструменты, станок, на даче оборудую мастерскую, чтобы начать экспериментировать. Надеюсь порадовать изделиями и себя, и своих близких. И сыновей приучаю к труду, хочу, чтобы тоже умели что-то делать своими руками, были самостоятельными.

НВ: Расскажите про Вашу организацию ООО «СеверСпас»? Каких результатов уже достигли?

Основной сферой деятельности нашей компании является предоставление ряда услуг для обеспечения безопасности различных учреждений и предприятий.

За годы работы мы сформировали довольно обширную базу партнёров, для которых на данный момент являемся надёжными помощниками. Среди наших клиентов насчитывается 118 муниципальных учреждений, а также более сотни коммерческих объектов.

У компании «СеверСпас» есть множество достижений, регалий (звание «Лидер доверия потребителей», звезда качества, благодарственные письма от различных организаций). Однако главное наше достижение — это отношение к нам со стороны общества, партнеров, это как раз то самое доверие, которое мы стремимся оправдывать ежедневно, ежедневно.

Мне не нравится слово «бизнес», мне ближе слово «предпринимательство». Деньги, доход должны быть заслуженными. И еще: в деле, я уверен, нельзя идти по головам и ставить выгоду во главу угла. Мы стараемся приносить людям пользу и принимаем вознаграждение.

НВ: На какой территории предоставляются услуги компании «СеверСпас»?

В основном, это, конечно же, Сургут и Сургутский район. Регулярно нам приходят заказы из других городов ХМАО. Также у нас появились объекты, находящимися в Ямало-Ненецком АО.

НВ: Как вам удается выдерживать такую серьёзную конкуренцию на рынке и оставаться в числе лидирующих организаций?

В первую очередь, наши успехи являются результатом качественной работы с клиентами. Профессионализм и ответственность — ключевые преимущества нашей компании.

Мы правы, на сегодняшний день конкуренция высока. В Сургуте можно найти не один десяток молодых организаций, готовых предоставлять свои услуги по более низким ценам, зачастую у таких компаний не хватает опыта и ресурсов. Однако следует понимать, что в таком случае качество оказываемых услуг становится ощутимо ниже. А безопасность — это не та вещь, на которой нужно экономить.



ОСНОВЫ УСПЕХА ВИКТОРА ОСТАПЕНКО

*Я не столько выбираю,
кем я буду, сколько прислушиваюсь
к велению судьбы.*

*Ценю коллективизм,
сплоченность. Это та основа,
благодаря которой мы можем
достигать поставленных целей.*

*В нашей компании царит
особая позитивная атмосфера,
отсутствует авторитаризм
в управлении.*

*Каждый несет ответ-
ственность за свой участок
работы, думает о том, как
оптимизировать процесс.*

*Я убежден, что, не развиваясь,
человек со временем становится
не интересен другим.*

*Стараемся приносить
людям пользу и принимаем
вознаграждение.*

*Мы не занижаем качество
ради снижения цены, люди это
понимают и ценят.*



СЕЙЧАС МЫ ГОТОВИМ ДЛЯ РЫНКА НОВЫЙ ПРОДУКТ. ЭТО НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ДОМОФОНОВ И СИСТЕМ ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ ДЛЯ МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ. НОУ-ХАУ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО ВСЕ ДАННЫЕ С КАМЕР БУДУТ ВЫВОДИТЬСЯ НА ТЕЛЕФОН, А УПРАВЛЯТЬ ДОМОФОНОМ МОЖНО ПО ПРИЛОЖЕНИЮ.

Достаточно серьёзные клиенты прекрасно это понимают и потому обращаются именно к нам.

Кроме этого, важное преимущество ООО «СеверСпас» заключается в постоянном обновлении. Наши сотрудники регулярно проходят курсы повышения квалификации, следят за всеми изменениями в технологиях и законодательстве. Благодаря такому подходу мы всегда остаёмся в тренде.

Мы дорожим нашими клиентами. Некоторые из них пробуют взаимодействовать и с другими партнерами, однако затем неизменно возвращаются к нам. Почему так происходит? Потому что мы не снижаем качество ради снижения цены, люди это понимают и ценят.

НВ: Какие именно услуги предоставляет ООО «СеверСпас»?

Наша компания занимается установкой и обслуживанием пожарной автоматики, охранных систем, СКУД, систем видеонаблюдения. Также мы специализируемся на зарядке огнетушителей и поставке пожарного оборудования. Кроме того, в перечень наших услуг входит огнезащитная обработка конструкций и изделий, разработка документов ПБ, ГО и ЧС, а также планов эвакуации и ФЭС. Занимаемся поставкой и установкой противопожарных дверей и люков. Испытываем ограждения и лестницы, пожарные краны и прочее оборудование. Наша задача — предупредить ЧС, не допустить беды. Иными словами, мы не боремся с последствиями ЧС, а предотвращаем их.

НВ: Какие Вы видите дальнейшие перспективы развития компании?

Компания «СеверСпас» является постоянно развивающейся организацией. С каждым годом у нас увеличивается количество партнёров, а также растёт штат сотрудников. Поэтому в дальнейшем я вижу только улучшение всех показателей и расширение списка предоставляемых услуг. Сейчас мы готовим для рынка новый продукт. Это новое поколение домофонов и систем видеонаблюдения для многоквартирных домов. Ноу-хау заключается в том, что все данные с камер будут выводиться на телефон, а управлять домофоном можно по приложению. То есть ваши домочадцы, квартира, машина — все будет под присмотром. Сейчас идет тестирование оборудования, апробация технологии. В ближайшем времени в домах это новшество уже появится. Обо всех особенностях, изюминках этого и других проектов говорить пока не буду. Мы уверены, что их по достоинству оценят наши горожане.

НВ: Спасибо большое, Виктор Иванович, что уделили нам своё время! Желаем Вашей организации дальнейших успехов! НВ

Адрес ООО «СеверСпас»: г. Сургут, ул. Бахилова, 2А
Тел: +7 (3462) 350-278, 757-737
E-mail: 206236@mail.ru

Бухгалтерия без границ

Мы меняемся вместе со временем.

“Доверие в любых отношениях – вещь перво-степенная... И то, что люди чувствуют себя с нами спокойно и комфортно, я считаю самым важным достижением компании.

Елена
ЧЕРНЯВСКАЯ

Мы живем в удивительную эпоху больших перемен! За последние несколько лет во многих развитых странах произошли колоссальные изменения, связанные с отношением к бизнесу, труду и пониманием работы как таковой. Весь цивилизованный мир постепенно начал отходить от стандартных принципов построения рабочей среды. И в нашем городе есть предприниматели, активно поддерживающие новую позицию.

На наш взгляд, наиболее передовой персоной в Сургуте, продвигающей принципиально новую идеологию ведения бизнеса, является Елена Валерьевна Чернявская. Эту женщину действительно можно назвать бизнес-леди нового уровня! На сегодняшний день Елена успешно руководит активно развивающейся компанией «БУХ и К», специализирующейся на налогах и финансовом сопровождении, восстановлении бухгалтерского и налогового учета, оптимизации налогообложения, анализе финансового учета на предприятии и создании оптимальной модели бухгалтерского и управленческого учета, кадровом аудите и кадровом сопровождении, аудите и сопровождении по охране труда, предоставляются курьерские услуги для клиентов. В чем же состоит это отличие, позволяющее вывести организацию на принципиально новый уровень? Какими качествами должен обладать предприниматель будущего? Наша команда связалась с Еленой, чтобы узнать ответы на этот и другие вопросы.



СПРАВКА

ООО "Бух и К" на рынке бухгалтерских услуг более 12 лет. Основной задачей является – защита интересов клиента.

ДОСЬЕ

День Рождения – 30.11.1970

Образование
Средне-техническое, Диплом победителя в номинации "БИЗНЕС БИЗНЕСУ (B2B)"

Предприниматель года 2016

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



У меня было совершенно иное видение бухгалтерской деятельности и того, как можно использовать свои навыки.

– Елена Валерьевна, расскажите, что послужило импульсом для создания компании «БУХ и К»? С чего всё началось?

Всё началось с того, что я переросла работу по найму. У меня было совершенно иное видение бухгалтерской деятельности и того, как можно использовать свои навыки. Многие компании воспринимают бухгалтерию как что-то ужасное, и я решила сломать этот стереотип.

Моя задача заключалась в том, чтобы создать компанию, в которую люди приходили бы с удовольствием и получали весь спектр услуг, которые нужны для сопровождения бизнеса, то есть принципиально другой аутсорсинг. И всё получилось, вернее, мы на верном пути, и то, чего пока что нет в спектре услуг, неизбежно появится в недалеком будущем.

Это произошло благодаря тому, что мы разговариваем с клиентами «на человеческом языке», абсолютно без формализма, потому что руководитель-собственник бизнеса всегда должен четко понимать, что происходит. Также, необходимо учитывать, что если бухгалтер наёмный, то он обязан выполнять все требования директора. Я же работаю с организациями на своих условиях и предоставляю гораздо больше информации, у нас обзор шире. За счёт этого работа принимает другой характер и её качество существенно возрастает. Понимание этих принципов и подтолкнуло меня к созданию «БУХ и К».

Также необходимо учитывать, что бухгалтерия не является моей изначальной специализацией. Я по образованию айтишник, что позволяет дополнительно оценивать ситуацию с технической стороны. Это привело меня к пониманию необходимости введения более широкого спектра программного обеспечения, а изменение реалий бизнеса в России и

потребностей клиентов обусловило дополнительный набор таких специалистов, как кадровики, специалисты по охране труда, юристы.

– В советское время говорили «Кадры решают всё». А как вы относитесь к своим сотрудникам и вопросу подбора новых специалистов? Есть ли какая-то программа подготовки и переобучения сотрудников?

Я очень ценю своих людей и ту атмосферу, которая царит в коллективе. Это моя команда.

Для меня важно, чтобы человек был не только профессионалом своего дела, но и подходил для работы в коллективе. В этом вопросе я часто действую интуитивно. Поэтому бывали случаи, когда ко мне приходили так называемые «полуфабрикаты», т.е. специалисты, работавшие раньше в узконаправленных средах. Но из-за наличия у этих людей каких-то определённых внутренних качеств они попадали в наш коллектив и уже в последствии дополучали все необходимые знания.

Также, необходимо учитывать, что наша команда постоянно сталкивается с какими-то новыми вопросами, в силу изменения законодательства и других обстоятельств, и в таких ситуациях мы всегда приходим к решению совместно. То есть развитие у нас, конечно же, есть. Постоянное и коллективное.

Да и в целом, можно сказать, что у меня абсолютно «неправильное» отношение к своим сотрудникам. Я их воспринимаю как семью и всегда за них переживаю. Возможно, что с точки зрения бизнеса это не совсем корректно, но я не могу по-другому. Я считаю, что в отношениях в первую очередь должно быть доверие. Мы все здесь на равных. Все друг друга уважаем.

– Известно, что «доверие клиентов» для Вас далеко не пустые слова. Почему Вы уделяете так много внимания именно качеству обслуживания клиентов?

Доверие в любых отношениях — вещь первостепенная. На сегодняшний день в России всё движется к полной легализации бизнеса. Стоит отметить, что уже сейчас большая часть предпринимателей старается вести свои дела максимально честно и прозрачно. Я поддерживаю эту тенденцию и поэтому сразу говорю клиентам, что у нас здесь всё по правилам и по закону, что, собственно, абсолютно не мешает находить какие-то более оптимальные решения, чем применялись в организациях ранее.

Более того, периодически бывают случаи, когда к нам приходят клиенты с какими-то совершенно новыми проблемами, и мы вместе с ними пытаемся найти решение. Как правило, все заканчивается успешно.

Люди видят отдачу, и то, что мы для них делаем. На этом и формируется наше доверие. И то, что люди чувствуют себя с нами спокойно и комфортно, я считаю самым важным достижением компании.

– Доступны ли ваши услуги для начинающих предпринимателей?

Да, 100%. К нам часто приходят такие ребята. Я бы даже советовала посещать нас или иные консалтинговые компании, именно бухгалтерские, перед тем, как идти и открывать своё дело.

Несмотря на то, что у нас налоговая инспекция стала более информативной, все равно возникают какие-то моменты, о которых в государственных учреждениях могут и не упомянуть. Да и не все предприниматели могут понять ту информацию, которая дается так формально.

Поэтому к нам часто приходят те, кто начинает предпринимательскую деятельность с нуля.

– Какие Вы видите перспективы развития компании? Как будет выглядеть «БУХ и К» через несколько лет?

То, что я и дальше продолжу развивать структуру предприятия — однозначно. В ближайшие годы будет сформирован полновесный договорной отдел. Также я планирую сделать упор на развитии юридической службы, так как на сегодняшний день особо сложные вопросы у нас пока решаются с помощью привлечения сторонних организаций. И, конечно, очень хочется полновесную службу технической поддержки, а потом еще что-нибудь придумаем. Всё будет зависеть от потребностей, а они возникают всё новые и новые, поэтому пределов для развития не наблюдаю.

Мы благодарим Елену Валерьевну за то, что она смогла уделить нам время, и желаем ей и её команде дальнейшего качественного развития «БУХ и К»! **НВ**



“Сразу говорю клиентам, что у нас здесь всё по правилам и по закону, что собственно абсолютно не мешает находить какие-то более оптимальные решения, чем применялись в организациях ранее.

СПРАВКА

Распоряжением Правительства Ханты—Мансийского автономного округа — Югры № 172-рп от 13.04.2013 г. принято решение о создании некоммерческой организации Фонд «Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Югры»

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Основной целью деятельности которого является содействие реализации государственной политики в области поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Ханты—Мансийском автономном округе — Югре.

Югра – лидер по экспорту в Уральском федеральном округе

Ханты–Мансийский автономный округ – Югра занимает лидирующие позиции по объемам экспорта в Уральском федеральном округе. По итогам 2018 года экспорт Югры составил 49% от объема экспорта УФО.

ИРИНА ГАЙЧЕНЦЕВА

Генеральный директор
Фонда «Центр поддержки экспорта Югры»

О том, какие виды продукции наиболее востребованы на внешних рынках, кто является основными торговыми партнерами Югры и какие виды поддержки доступны экспортерам автономного округа, расскажет генеральный директор Фонда «Центр поддержки экспорта Югры» Ирина Гайченцева.

Ирина Александровна, расскажите, каковы объемы экспорта Югры и какие товары экспортируются за рубеж?

Югра – экспортно-ориентированный регион, и в общем объеме внешнеторгового оборота на долю экспорта в 2018 году приходится 95%. По итогам 2018 года общий объем экспорта Югры составил более 20 млрд. долл. США, что на 39% выше, чем объем экспорта 2017 года. По классификации товарной структуры, лидирующие позиции занимают минеральные продукты, древесина и целлюлозно-бумажные изделия. Основными торговыми партнерами Югры являются Нидерланды, Германия, Великобритания. При этом следует отметить, что объем экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства составил 28,3 млн. долл.





США в 2018 году, что на 23% выше аналогичного показателя в 2017 году. Число организаций-экспортеров в 2018 году выросло на 20% и составило 73 компании, среди них 68,5% – субъекты малого и среднего бизнеса.

Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» оказывает поддержку экспортерам. Каковы итоги такой поддержки в 2018 году?

По итогам 2018 года при государственной поддержке Фонда было заключено 27 контрактов субъектами малого и среднего бизнеса. Сумма поддержанного экспорта составила 199,56 млн. рублей (что превышает результат прошлого года в 2,2 раза) с контрагентами из 9 стран (Азербайджан, Венгрия, Германия, Казахстан, Литва, Беларусь, Узбекистан, Румыния, Швейцария).

Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» предоставляет помощь субъектам малого и среднего бизнеса автономного округа. Предпринимателям оказывается полный комплекс услуг по поддержке внешнеэкономической деятельности: содействие выходу предприятий на внешние рынки, организация обучения по вопросам экспортной деятельности, информационная и консультационная поддержка по вопросам ведения внешнеэкономической деятельности, реализация проекта «Сделано в Югре!» и продвижение одноименного регионального товарного знака.

Важным направлением поддержки экспортно-ориентированных компаний Югры является реализация образовательного проекта «Школа экспорта «Российского экспортного центра». В рамках проекта в Югре

СУММА ПОДДЕРЖАННОГО ЭКСПОРТА СОСТАВИЛА 199,56 МЛН. РУБЛЕЙ (ЧТО ПРЕВЫШАЕТ РЕЗУЛЬТАТ ПРОШЛОГО ГОДА В 2,2 РАЗА) С КОНТРАГЕНТАМИ ИЗ 9 СТРАН (АЗЕРБАЙДЖАН, ВЕНГРИЯ, ГЕРМАНИЯ, КАЗАХСТАН, ЛИТВА, БЕЛАРУСЬ, УЗБЕКИСТАН, РУМЫНИЯ, ШВЕЙЦАРИЯ).





реализуется программа экспортных семинаров «Жизненный цикл экспортного проекта», о чем заключено соглашение между регионом и АО «Российский экспортный центр». В текущем году планируется проведение 11 экспортных семинаров в Нижневартовске и Сургуте. На семинарах предпринимателям Югры рассказывают о тех шагах, которые необходимы для старта и развития экспортной деятельности в зависимости от стадии реализации экспортного проекта.

Ирина Александровна, расскажите, какие инструменты выхода на внешние рынки наиболее перспективны и какие новые меры поддержки ожидают экспортеров Югры?

Перспективным направлением выхода предпринимателей на зарубежные рынки является развитие электронной торговли. В 2018 году на электронной торговой площадке Alibaba.com были размещены экспортные предложения 15 компаний. Югра была одной из первых в 2018 г. по реализации проекта данного направления, формат новый, ни у кого в России практически не было опыта, оказалось много тонкостей. Менее чем за год работы регионального павильона было получено 192 запроса от иностранных компаний. По итогам работы 2018 года были заключены контракты на сумму 327 000\$. Успешный опыт в данном направлении Фонд планирует развивать и в текущем году, расширяя линейку электронных площадок за счет сотру-

ПЕРСПЕКТИВНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ ВЫХОДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ ЯВЛЯЕТСЯ РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ. В 2018 ГОДУ НА ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВОЙ ПЛОЩАДКЕ ALIBABA.COM БЫЛИ РАЗМЕЩЕНЫ ЭКСПОРТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ 15 КОМПАНИЙ.





ничества с китайской Erinduo и американской Amazon.

Также стоит отметить, что в связи с реализацией национального проекта «Международная кооперация и экспорт» модернизируется система поддержки экспортеров на федеральном и региональном уровнях. С целью создания среды и инфраструктуры для развития экспорта товаров и услуг планируется обеспечить взаимодействие субъектов международной торговли по принципу «одного окна», создать инфраструктуру поддержки экспорта на каждом уровне, реализовать региональные экспортные программы. Для решения задач национального проекта и регионального портфеля проектов в 2019 году Фонду предоставляется финансирование из

федерального бюджета с софинансированием из регионального бюджета, в рамках которого будут реализованы мероприятия для развития экспорта Югры.

Еще одним важным проектом является запуск акселерационных программ для экспортеров по приоритетным направлениям на территории округа совместно с Российским экспортным центром. Акселерационная программа для экспортеров — это целостная система образовательных, финансовых и нефинансовых мер, направленных на поддержку и ускоренное развитие экспортной деятельности компаний, в том числе не осуществлявших экспортных поставок ранее. **NE**

Материал предоставил «Центр поддержки экспорта Югры»

С ЦЕЛЬЮ СОЗДАНИЯ СРЕДЫ И ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА ТОВАРОВ И УСЛУГ ПЛАНИРУЕТСЯ ОБЕСПЕЧИТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СУБЪЕКТОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ПО ПРИНЦИПУ «ОДНОГО ОКНА», СОЗДАТЬ ИНФРАСТРУКТУРУ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА НА КАЖДОМ УРОВНЕ, РЕАЛИЗОВАТЬ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЭКСПОРТНЫЕ ПРОГРАММЫ.



СПРАВКА

В 2012 году объем продаж на двух порталах группы Alibaba составил 1,1 трлн юаней (\$170 млрд). В 2014 году рыночная стоимость Alibaba составила \$231 млрд

ЭТО ИНТЕРЕСНО

В апреле 2018 года компания анонсировала проект о разработке транспортных беспилотных средств, отвечающих четвертому уровню автономности движения.

ДЖЕК МА

“**Большинство из нас умрет завтра вечером**



В Москве состоялась встреча миллиардера и основателя Alibaba group Джека Ма со студентами МГУ имени Ломоносова. Один из самых богатых китайских предпринимателей рассказал о том, как он создал свою компанию, о пользе, которую можно извлечь из своих ошибок и чужих страхов, и о вызовах, которые стоят перед сегодняшними студентами, бизнесом, Россией и миром.

На мой взгляд, история жизни каждого человека может быть интересной. Все мы делаем много ошибок, преодолеваем множество проблем. Только нас мало кто слушает, пока мы не добились известности и успеха. Но стоит нам добиться их — и все сразу начинают интересоваться нашей жизнью, нашими ошибками и говорят с придыханием: «Ах, какой же вы великий человек!».

Я не считаю себя великим. Я родился в самой обычной китайской семье. Я не очень хорошо учился. Нет, я пытался, но получалось далеко не всегда. Возможно, дело в том, что моя школа была не самой лучшей. По этой причине долгое время после окончания школы я не мог найти работу, трижды проваливался на экзаменах и не мог поступить в университет. Но я никогда не сдавался.

Каждый должен привыкнуть к мысли, что он может ошибаться, но может и добиться успеха. При этом не нужно надеяться на помощь других людей. Почему мы иногда считаем, что нам кто-то должен в чём-то помогать? Это право еще нужно заслужить.

Я научился нескольким важным вещам. Во-первых, нельзя сдаваться. Во-вторых, нужно думать о том, что ваш шанс, возможно, еще просто не наступил. В молодости я узнал о Билле Гейтсе и подумал о том, что Билл сделал то, что мог бы сделать я. Я огорчился, потому что думал, что он увел у меня мой успех и использовал все возможности, которые были на тот момент в области программного обеспечения для персональных компьютеров. Тогда я подумал: «Может быть, я слишком высоко

baba Group

里巴巴集团

“Поскольку логистика в России находится в ужасающем состоянии, у вас есть шанс. Если бы она была хорошей, этого шанса у вас бы не было.



замахнулся и мне лучше попытаться начать с малого и сделать что-то для тех людей, которые меня окружают?»

Всё, что мы делаем, нужно оценивать в десятилетней перспективе. Если мы хотим добиться успеха, мы должны думать о том, как оказаться на вершине через 10 лет.

Если мы хотим добиться успеха, мы должны работать с умными людьми. Если мы хотим добиться успеха, мы не должны сдаваться, совершая ошибки. Многие люди сдаются после того, как допустят ошибку. Мы в Alibaba никогда не сдаемся. Мы учимся на своих ошибках.

Спросите у человека, не добившегося успеха, почему он его не добился. Если он будет винить в этом кого-то другого, у него нет шансов. Так говорят неудачники. Те, у кого шансы остаются, говорят иначе. Они призна-



ют, что в чем-то ошиблись и чего-то не сделали. Я учился именно у таких людей, людей, которые совершают ошибки, но не винят в этом кого-то другого, а учатся на них. И я научился очень многому на своих собственных ошибках. Это мой жизненный принцип. Когда что-то не получается, я говорю: «Ну что ж, не получилось». Если я добиваюсь чего-то, то, наоборот, говорю: «Надо же, я не ожидал, что смогу сделать это». Именно это, как мне кажется, и сделало меня большим оптимистом.

Когда Alibaba только появилась, у нас не было денег, не было людей и не было технологий. Всё началось в моей квартире. В ней собралось 18 человек, и мы решили, что будем помогать малому бизнесу с помощью интернета. В тот момент идея была такой. Прошло 18 лет, и мы сильно выросли. Когда-то нас было 18, сейчас нас около 60 тысяч. Это было не так-то легко, но мы выжили, мы справились, и сегодня мы одна из крупнейших интернет-компаний в мире.

Я думаю, что нам очень повезло. Мы так часто ошибались, но всё равно смогли выжить. Иногда меня спрашивают: «Почему же вам так везло?» Я хочу на этот вопрос ответить так: «Если вы хотите, чтобы удача от вас не отворачивалась, вы должны этой удачей делиться с другими». Делитесь ей, помогайте другим людям, и эти люди в будущем обязательно помогут вам. В самом начале у Alibaba не было денег. У нас не было прибыли, нам никто не платил. И самый первый наш доход был не в виде денег, а в виде писем от наших покупателей. Они писали примерно следующее: «Ребята, как здорово, вы нам так помогаете, но у меня пока нет денег, чтобы

платить вам за ваши услуги». Мы отвечали: «Ничего, всё хорошо». Мы знали, что, если мы подождем, и наши клиенты вырастут, они смогут с нами расплатиться и помогут вырасти нам.

В каждом столетии есть одна главная компания. В прошлом веке такой компанией, на мой взгляд, была Microsoft. Но кто станет компанией XXI века? Мы пока не считаем, что это Alibaba. Мы думаем о том, что должны зарабатывать деньги и помогать людям по всему миру. Только так у нас есть возможность что-то изменить в XXI веке. Сегодня мы очень большая компания, но это по сравнению с тем, чем мы были в прошлом. А если мы будем сравнивать себя с тем, чем мы можем стать в будущем, мы по-прежнему еще очень маленькие. Мы хотим, чтобы Alibaba стала компанией века. Мы хотим сделать так, чтобы Alibaba стимулировала развитие малого и среднего бизнеса во всем мире. Мы хотим, чтобы молодежи было легче развиваться. Мы хотим, чтобы увеличилось количество рабочих мест в онлайн для женщин. Мы хотим это делать и многое из этого уже делаем в Китае, Юго-Восточной Азии, Индии, США и Канаде.

В России у нас пока небольшой бизнес: мы работаем здесь через нашу платформу AliExpress. Возможно, по здешним меркам он и кажется большим, но AliExpress — это примерно процент от всего бизнеса Alibaba. На самом деле, AliExpress — это не то, чем мы хотим заниматься в России. Мы не хотим, чтобы Alibaba была круп-





“ Пусть Alibaba и Путин волнуются о судьбах мира, вам это ни к чему. Думайте только о том, как вы будете зарабатывать на жизнь после того, как окончите университет, что интересного вы сможете сделать и поможет ли это другим людям

нейшей компанией в области электронной торговли в России. Мы компания, которая помогает другим компаниям выйти на рынок онлайн-торговли. Мы хотим помочь товарам из России выйти на международный рынок.

Мы надеемся, что поможем создать в России хорошую систему логистики. Россия — страна с гигантской территорией, поэтому здесь так тяжело с доставкой товаров. Я раньше даже представить себе этого не мог. Несколько лет назад я беседовал с русскими девушками и спросил их: «Вы пользуетесь AliExpress»? Они сказали: «Да, нам очень нравится. Всё замечательно, всё очень быстро, посылку нужно ждать всего 45 дней». Я-то думал, что здорово — это 45 минут, а не 45 дней. Сейчас мы сократили срок доставки с 45 дней до 15. Но этого всё равно недостаточно. В России должна быть создана современная система логистики, которая бы могла справляться с доставкой товара в любой регион России за 48 часов, в крайнем случае, за 72. И тут есть интересная возможность. Поскольку логистика в России находится в ужасающем состоянии, у вас есть шанс. Если бы она была хорошей, этого шанса у вас бы не было.

Чтобы создать передовую сложную систему логистики в России, мало одного года. Это займет 10–15 лет и будет стоить очень дорого, таких денег нет даже у Alibaba. Но в этом и кроется возможность. Нужно всё

делать постепенно, продвигаться вперед небольшими шагами. В 2001–2002 годах я столкнулся с похожей проблемой. Мы тогда пытались привлечь венчурные инвестиции и меня спрашивали: «Да как вы вообще можете чего-то добиться в Китае? Там нет интернета, нет логистики, нет банковских карт, которыми можно было бы оплачивать покупки, нет талантливых кадров. Как вообще можно добиться успеха при таких условиях?» Мне эти вопросы задавали практически каждый год до тех пор, пока мы не добились успеха. Ни у кого нет денег в достаточном количестве на всю систему логистики в России. Значит нужно подойти к этому вопросу, проявив креативность и вспомнить о том, что любой бизнес начинается с небольших масштабов.

Когда мы открыли Alibaba, я пришел в китайскую почтовую компанию и спросил: «Вы можете нам помочь создать систему доставки товаров?» Мне ответили: «Нет, у вас слишком мелкий бизнес, мы не будем с вами работать». При этом китайская система логистики тогда была в ужасающем состоянии. Почта Китая работала с той же скоростью, что и российская почта. Тогда мы обратились к предпринимателям и спросили: «Кто хочет заниматься доставкой в свои провинции, города и деревни?» И мы помогали тем, кто проявил заинтересованность. Сегодня мы помогаем доставить в Китае 65 млн посылок ежедневно. Сколько этим занимается



“Конкуренты, естественно, будут пытаться разрушить вашу уверенность в себе. Если они прикладывают много усилий для того, чтобы вы чувствовали себя неуверенно, значит вы всё делаете правильно

3 млн человек. Это не наши сотрудники, мы их не нанимаем, но мы помогаем им.

Иногда мне говорят, что в России очень развитая интернет-торговля. Это не так. Она сейчас крошечного размера. Она меньше маленького и беспомощного младенца. Вся электронная коммерция в России меньше 1% от всей розничной торговли. В Китае она такой была 12 лет назад. И здесь тоже кроется огромная возможность. Не ждите момента, когда этим начнут заниматься государственные компании и монополии. Не ждите, пока улучшится логистика или банковская система. Вы должны начать заниматься этим до того, как всё будет готово. Если всё будет готово, зачем вы вообще нужны? Никаких шансов в таком случае у вас не будет.

Не волнуйтесь о будущем и не бойтесь технологий. На мой взгляд, будущее даст возможности каждому, особенно молодым людям. Терять-то нечего, правда? То же самое я сказал себе 18 лет назад, когда у нас не было ни денег, ни технологий. Мы тогда поверили в то, что через 10–20 лет электронная торговля станет огромной важной областью экономики, поэтому если мы сейчас начнем этим заниматься, у нас появится шанс. При этом в то время многие умные и опытные люди и компании с недоверием относились к электронной торговле, но мы верили, что добьемся успеха.

И еще один совет. Не волнуйтесь о судьбах мира. Не нужно волноваться о том, о чём волнуются президенты и премьер-министры. Волнуйтесь только о том, что вас волнует. Пусть Alibaba и Путин волнуются о судьбах мира, вам это ни к чему. Думайте только о том, как вы будете зарабатывать на жизнь после того, как окончите университет, что интересного вы сможете сделать и поможет ли это другим людям.

Если вы хотите быть готовыми к будущему, не делайте того, что вы делали вчера. Не надо тренировать память, вы всё равно не запомните больше, чем компьютер. Не пытайтесь читать быстрее, потому что компьютеры это делают намного быстрее. Вам нужно стараться быть креативными, вам нужно быть новаторами, нужно быть конструктивными. И всё, что вы учите, должно делать вас такими.

Самому себе я всегда даю такой совет. Не бывает ничего простого и не бывает ничего даром. Если вы хотите добиться успеха, за него нужно будет заплатить. Да, нам в Alibaba, возможно, повезло, но мы на самом деле работали больше, чем многие вокруг нас. За 18 лет мы сделали столько, сколько другие делают за 70. Мы работали и днем, и ночью, не покладая рук.

Когда мы только начинали бизнес, некоторые люди приходили ко мне со своими идеями и говорили: «Смотри, это отличная идея!». Если все говорили это, если все считали, что идея хорошая, я ее выбрасывал в мусорную корзину. У меня появлялся интерес только тогда, когда все говорили о какой-то идее, что ее очень трудно реализовать. Я спрашивал себя: «А как это сделать иначе?» Вы должны быть уникальными и выбирать свой особый путь.

И еще один мой совет, который я даю и себе каждый день. Я каждый день говорю: «Сегодня у нас всё сложно, завтра будет еще сложнее, а послезавтра будет всё прекрасно, но большинство из нас умрет завтра вечером». Именно поэтому нужно работать, не покладая рук. Каждый день может приносить проблемы, но в каждой сложной ситуации вы закаляетесь. Вам нужно быть уверенными в себе, и тогда вы сможете решить любую проблему в будущем.



Можно ли быть уверенным в своих силах, когда на рынке растет конкуренция? Вы знаете, на рынке никогда ничего не бывает просто. И бизнесом всегда сложно заниматься. Как получить уверенность? Нужно окружить себя соратниками, людьми, которые верят в то же, во что верите вы, и мечтают о том же, о чём мечтаете и вы.

С такими людьми можно работать вместе в любой сложной ситуации. Слушать нужно лишь две группы людей, если вы работаете в компании. Слушайте своих клиентов. Они должны быть довольны. И слушайте, что говорят ваши коллеги. Если у них есть уверенность в своих силах, вам не о чем волноваться.

Не слушайте советников, консультантов, юристов, если клиенты и коллеги довольны и говорят, что всё хорошо. Если вы начинаете слушать кого-то другого, вы теряете ваш шанс добиться успеха. Нет никаких экспертов, которые разбирались бы в будущем. Все эксперты разбираются во вчерашнем дне. Независимо от того, что происходит на рынке, в первую очередь слушайте ваших клиентов и коллег. Ваши конкуренты, естественно, будут пытаться разрушить вашу уверенность в себе. Если они прикладывают много усилий для того, чтобы вы чувствовали себя неуверенно, значит вы всё делаете правильно.

Английский язык очень важен. Если вы не говорите по-английски, вы не сможете заниматься глобальным бизнесом. Мне он очень помог. Но, на самом деле, всё сводится не к языку. Всё сводится к культуре. Когда мы начинаем изучать иностранный язык, мы начина-

ем понимать культуру носителей этого языка, всю ее сложность и многогранность. Мы начинаем ее уважать. Когда мы уважаем ее, нас тоже начинают уважать. И вот тогда мы можем работать с этими людьми вместе. Когда вы уважаете иную культуру, когда вы понимаете ее многогранность, друзей и партнеров находить легко. А без них невозможно заниматься бизнесом.

Если вам 20–30 лет, найдите хорошего начальника (не компанию, а именно начальника). Учитесь у него.

Когда вам от 30 до 40, вы должны попытаться сделать что-то самостоятельно. Когда вам 40–50, вам нужно заниматься тем, что вы умеете делать хорошо, ведь вы уже 20 лет что-то делали и чему-то научились. Когда вам 50–60, вы должны часть своего времени тратить на помощь молодежи. Когда вам больше 60, проводите время со своими внуками.

Молодые люди, которые учатся в университете, часто думают о том, что нужно бросить учебу, как Билл Гейтс. Но Билл Гейтс в мире всего один. Не делайте так. Окончите университет и найдите компанию для работы. И, повторяю, найдите хорошего начальника, который сможет вас научить чему-то хорошему.

Если вы идете в правильном направлении, деньги найдут вас. Это работает именно так. Тем, кто говорит «Если бы у меня были деньги, я бы это сделал», я всегда отвечаю: «У вас никогда не будет денег. Если вы действительно хотите что-то делать, делайте это без денег. Если вы добьетесь результата, деньги к вам придут». **NB**



Уплата налогов — обязанность каждого гражданина Российской Федерации!

ЕЛЕНА ТРОФИМОВА

Заместитель начальника
ИФНС России по г. Сургуту
Ханты-Мансийского
автономного округа — Югры



ИФНС России по г. Сургуту уведомляет граждан о наступившем периоде расчета имущественных налогов физическим лицам за 2018 год, срок уплаты которых установлен не позднее 2 декабря 2019 года. Общая сумма, начисленная сургутянам, в 2019 году составила 853 млн.рублей.

ИФНС России по г. Сургуту уведомляет граждан о наступившем периоде расчета имущественных налогов физическим лицам за 2018 год, срок уплаты которых установлен не позднее 2 декабря 2019 года. Общая сумма, начисленная сургутянам, в 2019 году составила 853 млн.рублей.

Уведомления об уплате налогов направляются гражданам по почте или выгружаются в интернет-сервис ФНС России «Личный кабинет налогоплательщика физического лица» на сайте nalog.ru. Пользователи личного кабинета получают уведомления в электронной форме, на бумаге уведомления дублироваться не будут, за исключением лиц, заранее уведомивших налоговый

орган о необходимости получения уведомления по почте.

В 2019 году оптимизирована форма налогового уведомления, поскольку предусматривает отказ от формирования и печати вместе с уведомлением платежных документов на уплату. При этом в самом уведомлении включена информация, необходимая для перечисления налогов. Такая же строка добавлена под таблицами о перерасчете налогов и под таблицей перерасчета НДФЛ, который не удержан налоговым агентом.

Кроме того, в таблице по расчету и перерасчету земельного налога графа «Не облагаемая налогом сумма» переименована в «Налоговый вычет». А в та-

блицах по расчету и перерасчету транспортного налога графа «Доля в праве» исключена.

Исключены из налогового уведомления в таблицах о расчете налогов строки с расчетом по объектам, по которым сумма к уплате в результате применения налоговых льгот составит НОЛЬ рублей.

Необходимо помнить, что уведомления с общей суммой налогов менее 100 рублей направляться не будут, за исключением случая направления уведомления в календарном году, по истечении которого утрачивается возможность направления.

В настоящий момент уже разослано более 103 тысяч сводных налоговых уведомлений, выгружено в личные кабинеты более 56 000 уведомлений. Работа по направлению уведомлений через отделения почтовой связи будет завершена до середины октября текущего года.

Налогоплательщикам, не получившим налоговые уведомления, рекомендуем проявить самим инициативу, обратившись в инспекцию лично.

Важно знать о том, что с 1 января 2019 года упрощена процедура уплаты имущественных налогов посредством введения Единого налогового платежа физического лица (ЕНП).

Что нужно знать про ЕНП?

- ЕНП — это добровольный платеж для физических лиц;
- ЕНП ввели для уплаты имущественных налогов авансом, то есть до момента поступления уведомления;
- вносить ЕНП можно как обычный налоговый платеж: через личный кабинет; через электронный сервис ФНС России «Заплати налоги»; посредством операционного офиса банка;
- в течение года ЕНП будет отражаться как аванс, а 1 декабря зачтётся в счет уплаты начисленных налогов;
- проведение зачета налоговый орган обеспечивает по принципу: сначала погашаются долги, потом — начисленные налоги;
- ЕНП можно вносить за любое физическое лицо: например, за родителей или супруга;
- при наличии остатка ЕНП после проведения зачета в счет налоговых обязательств, физическое лицо может вернуть оставшуюся сумму по заявлению.

А что будет, если не платить или несвоевременно оплатить имущественный налог?

Во-первых, налоговый орган примет все меры принудительного взыскания — направит требование об уплате по адресу регистрации или в личный кабинет, а при неисполнении требования обратится в суд за вынесением судебного приказа.

Во-вторых, направит вынесенный судом приказ в адрес службы судебных приставов для возбуждения исполнительного производства, а также работодателю либо в банк, где открыты расчетные счета.

В-третьих, проинформирует работодателя о наличии задолженности или вызовет на комиссию по ее урегулированию.

В-четвертых, налоговый орган совместно с представителями службы судебных приставов инициирует рейд по адресу регистрации и произведет арест имущества на сумму, указанную в постановлении.

И, в-пятых, ограничит выезд за пределы Российской Федерации.

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

Но все же задолженность по имущественным налогам имеет тенденцию к снижению. Так, по состоянию на 1 января 2019 года долги сургутян составляли 581 075 тыс. руб., а на 1 августа — 407 719 тыс. руб., то есть задолженность снизилась на 173 356 тыс. руб. или на 30%.

В 2019 году по неоплаченным налогам, исчисленным за 2017 год, в адрес налогоплательщиков направлено 37 853 требования на сумму 249 716 тыс. руб. В настоящее время окончена работа по формированию заявлений на выдачу судебных приказов. Так, 10 189 заявлений о вынесении судебных приказов на сумму 189 946 тыс. руб. разосланы по адресам регистрации сургутян с целью урегулирования задолженности в досудебном порядке. В данное время ведется активная работа по получению из судов и направлению судебных приказов в адрес судебных приставов, банки и работодателям (получено 2 130 судебных приказов на сумму 45 317 тыс. руб.).

В помощь налогоплательщикам

Быстро разобраться в налоговых уведомлениях образца 2019 года гражданам поможет промо-страница (раздел) «Налоговое уведомление физических лиц — 2019» (<https://www.nalog.ru/rn77/snu-2019/>). Она описывает содержание разделов налоговых уведомлений и разъясняет их, а также содержит ответы по типовым жизненным ситуациям, связанным с уплатой имущественных налогов.

Если в уведомлении содержится некорректная информация, нужно обратиться в налоговый орган:

- через «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц»;
- позвонить в контакт-центр ФНС России по бесплатному номеру 8 -800-222-22-22;
- отправить обращение через сервис «Обратиться в ФНС России» на сайте ФНС России
- или по почте. **NB**

СПРАВКА

Артельная сыроварня «Сургутский Сыроваръ», образованная в 2018 году – первая мини-сыроварня, открывшаяся на территории города Сургута.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Ежедневно в сыроварне изготавливается порядка 30 кг сыра из фермерского цельного коровьего молока местных производителей без добавления красителей и консервантов.

Сургутский Сыроваръ:

достойно, натурально, вкусно

Сыр любят практически все жители нашей необъятной родины. Однако, зачастую, качество этого кисломолочного продукта, приготовленного на больших предприятиях, оставляет желать лучшего. Поэтому многие люди предпочитают покупать сыры в специализированных сыроварнях. И в этом смысле жителям Сургута невероятно повезло! В нашем городе есть замечательная мини-сыроварня «Сургутский сыроваръ». Команда National Business встретила с её основателем Яной Постыляковой, чтобы задать несколько вопросов.

Сыр является источником незаменимых белков, витаминов и микроэлементов, но к тому же этот продукт невероятно вкусный! В самом деле, переоценить полезные свойства этого продукта довольно трудно.

К сожалению, если вы проживаете в Сибири, найти хорошую сыроварню бывает довольно сложно.

— Яна, расскажите, пожалуйста, почему Вы решили открыть собственную сыроварню и как у вас это получилось?

— Идея открытия своего бизнеса пришла ко мне, когда я была в декретном отпуске. После рождения ребенка у меня поменялось отношение к миру.

Мне захотелось всего максимально натурального, чистого, своего. Также было



желание поделиться качественной продукцией с другими людьми. К счастью, окружение у меня было соответствующее. Моими первыми покупателями стали такие же молодые мамочки.

Со временем число желающих приобрести у меня сыр стало расти. Тогда изготовление сыра в домашних условиях переросло в открытие полноценной сыроварни. Главный технолог на производстве — моя мама.

— В чем главное отличие Ваших сыров от магазинных?

— В первую очередь, это, конечно, качество. Мы всегда следим за тем, чтобы всё сырьё было на высшем уровне. Для производства используется только фермерское цельное коровье молоко. Кроме того, наш сыр вегетарианский, потому что мы не используем сычужный фермент животного происхождения.

Также, за счёт того, что приготовление сыра осуществляется ручным способом по уникальным технологиям, его вкус, конечно же, отличается от того, что производят на крупных производствах.



— Расскажите, какой у Вас ассортимент сыров.

— Мы производим как популярные сорта сыров, так и редкие. В основном, всю нашу продукцию можно разделить на 3 основных типа: твердые, полутвёрдые сыры, а также сыры типа PASTA FILATA. Кроме того, у нас можно приобрести сыры с белой и голубой плесенью и другие деликатесы.

Конечно, в одном интервью очень сложно обо всём рассказать. Проще посетить нашу сыроварню

и уже там оценить все особенности производства.

— Как сургутяне оценивают ваши сыры?

— Интерес потребителей к нашему сыру растет день ото дня. Стоит также отметить, что мы стали победителями конкурса среди субъектов малого и среднего предпринимательства «Лидер доверия потребителей-2019 года. Сургут». Кроме того, мы являемся дипломантами ежегодного городского конкурса «Предприниматель года — 2018». Считаем это показателем доверия общества к нашей продукции.

— Спасибо, Яна, за уделенное время. Желаем дальнейших успехов в развитии Вашего бизнеса! **NE**

ПОЛУТВЁРДЫЕ



С ГОЛУБОЙ ПЛЕСЕНЬЮ



ТИПА PASTA FILATA



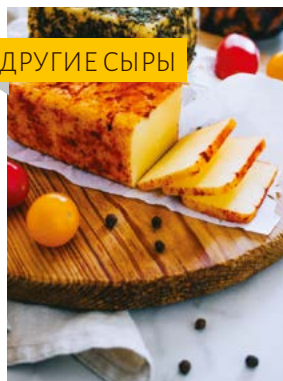
ТВЁРДЫЕ СЫРЫ



С БЕЛОЙ ПЛЕСЕНЬЮ



ДРУГИЕ СЫРЫ



г. Сургут,
Нефтеюганское шоссе, 8, с. 1
Телефон: 8-982-419-99-97
Ссылка в FB, IG: @syrovar86

СПРАВКА

Пальмовое масло — растительное масло, получаемое из мясистой части плодов масличной пальмы (*Elaeis guineensis*). Масло из семян называется пальмоядровым.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Один из древнейших продуктов питания человечества, известный ещё в Древнем Египте. Сырое пальмовое масло превосходит подсолнечное масло по витамину Е.

Картина маслом

У россиян теперь появится больше возможностей покупать натуральные молочные продукты. Принят в окончательном чтении закон о повышении НДС на пальмовое масло с 10 до 20%. Вырученные деньги отправятся на поддержку молочной отрасли.



Сейчас любое растительное масло облагается НДС по льготной ставке 10%. Благодаря новому закону, пальмовое масло уйдет из этой категории. Одной из целей решения отменить налоговую льготу для этого продукта является поддержка отечественного товаропроизводителя. Но «во главе этого решения мы ставим здоровье человека», — подчеркнул председатель Госдумы Вячеслав Володин. Дело в том, что депутатам поступило много жалоб от избирателей на низкое качество продукции с пальмовым маслом. Новая ставка НДС может начать действовать с 1 октября 2019 года.

Пальмовое масло — это продукт со скандальной репутацией. Оно часто используется в пищевой промышленности для удешевления стоимости продукции. Им заменяют молочный жир. В средствах массовой информации и в интернете не утихают разговоры о том, что оно вредно для здоровья. Эта проблема выносилась на широкое обсуждение во время очередной прямой линии с Президентом Владимиром Путиным.

Пальмовое масло в несколько раз дешевле молока, поэтому его предпочитают российские производители майонеза, плавленого сыра, маргарина и десятков других изделий, что позволяет им сократить расходы, но, увы, происходит в ущерб благополучию простых россиян. Даже если допустить, что пальмовое масло безвредно (такая точка зрения есть в отношении высококачественных сортов), оно точно уступает молочному жиру по питательным и вкусовым свойствам. Обсудим текущую ситуацию с импортом пальмового масла в Россию.

Начнем с международных сравнений. В западных СМИ можно довольно часто встречать статьи на тему «Автомобили и грузовики сжигают половину пальмового масла, используемого в Европе». Как выясняется, там это довольно распространенная практика.

Третью этого вида масла используют для производства продуктов питания (всё как у нас, для того чтобы снизить затраты на их производство). Очень маленькая доля идёт на при-

готовление животноводческих кормов, а также косметики, кремов, и средств по уходу за волосами. Всё остальное — это применение в качестве биодизеля для работы двигателей, и энергоносителя для обогрева помещений и генерации электричества. Кстати, пальмовое масло — это не единственный и не самый важный вид биодизельного топлива. Для работы моторов самое востребованное — рапсовое масло. Также используется подсолнечное и соевое.

Давайте обратимся к той части пальмового масла, которое в Европе употребляется в пищу. В 2017 году это было 2 миллиона 900 тысяч тонн. При населении ЕС полмиллиарда это почти шесть килограммов в год на одного европейца. Сравним с российскими показателями. Россия импортировала за прошлый год 885 тысяч тонн пальмового масла.

У нас альтернативная энергетика бурного развития как в Европе пока не получила. Поэтому условно, с натяжкой, примем, что всё импортированное пальмовое масло пошло в пищевую промышленность. Сколько же это выходит в год на одного россиянина? Удивительное дело, но цифры похожи. Примерно шесть килограммов в год на человека, что в Европе, что у нас. У нас чуть больше, у них чуть меньше, но масштаб проникновения этого заменителя молока на наши прилавки примерно одинаковый. Что характерно, в Европе это явление идёт на спад. ЕС плавно излечивается от пальмовой зависимости.

Посмотрим на потребление пальмового масла в США. В последние годы произошёл резкий скачок от ничтожных уровней до довольно больших и динамика явно восходящая. Производители, которые любят заменять молочные жиры на растительные, явно входят во вкус. На душу населения пока что выходит не много, чуть более трех килограммов в год на человека. Это в два раза меньше чем в Европе и России, но темпы роста впечатляют. Словно бы в начале нулевых открылись какие-то шлюзы, и американскую пищевую промышленность залило потоками этого дешёвого товара. В Индии, например, кстати, похожая ситуация. Там тоже наблюдается пальмовый бум — от нулевых значений до космических. Сейчас это уже семь килограммов в год на человека, то есть выше, чем в Европе и России.

По свежим данным Росстата в России в прошлом году импорт пальмового масла начал снижаться. До этого он два года показывал рост. С января по сентябрь падение составило 5,6%. У этого есть несколько причин. Первая, в России упали цены на подсолнечное масло. В среднем по стране оно подешевело на 10%. Его конкурентность повысилась, и оно стало вытеснять пальмовое. Предприятия пищевой промышленности, которым требуются растительные жиры, стали переходить с экзотической пальмы на родной подсолнух.

Вторая причина — деятельность Роспотребнадзора. Он серьёзно ужесточил контроль за фальсификацией продукции. Попыток скрыть содержание пальмового масла в товаре стало намного меньше. При этом под особым наблюдением Роспотребнадзора были и остаются поставки продовольствия в социальные учреждения.

Третья причина — общественное внимание. После прямой линии с Президентом об этой проблеме узнали все граж-



дане страны. Многие раньше не обращали внимания на этикетки, а теперь начали отслеживать, что они покупают и отказываться от товаров, в которых есть пальмовое масло. Четвёртая причина — маркировка. С 2018 года производители молока и молочной продукции начали указывать на упаковке контрастно крупным шрифтом, что в составе есть пальмовое масло. Поэтому некоторые заводы уже сейчас отказываются от этого ингредиента, чтобы в дальнейшем не иметь проблем со сбытом.

И наконец, пятая причина — мировые цены. С 2010 по 2015 год они падали, это повышало привлекательность данного продукта. Но за последний год цены продемонстрировали небольшой рост. Этого хватило для того, чтобы использование пальмового масла в России начало сокращаться.

Полезно ли пальмовое масло для организма или вредно обсуждать не будем, это тема для специальных изданий. Но для внешней торговли выгоды отказа от него совершенно очевидны. Производить продукты питания из отечественных компонентов — это ещё один шаг на пути к импортозамещению. В отечественной пищевой промышленности будут всё меньше пользоваться этим продуктом. И в наших силах этот процесс ускорить, тщательно проверяя то, что написано на этикетках. **NB**



СПРАВКА

НПЦ «ЮМАН» — компания многопрофильная, оказывающая широкий спектр услуг в городе и регионе. Но приоритетным направлением деятельности является забота об окружающей среде.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

С 2001 года предприятие работает на рынке услуг по обращению с отходами, обладает большим опытом по исполнению требований природоохранного законодательства, имеет высококвалифицированный штат экологов.

А вы накормили Мамонтенка?

НПЦ «Юман» запускает социально значимый экологический проект «Накорми Мамонтенка»

Свой экологический проект в компании назвали «Накорми Мамонтенка». Для югорчан этот символ привычен. А в компании Мамонтенком называют установку по утилизации органических отходов.

НПЦ «ЮМАН» — компания многопрофильная, оказывающая широкий спектр услуг в городе и регионе. Но приоритетным направлением деятельности является забота об окружающей среде. С 2001 года предприятие работает на рынке услуг по обращению с отходами, обладает большим опытом по исполнению требований природоохранного законодательства, имеет высококвалифицированный штат экологов.

Поэтому проект, о котором пойдет речь, стал логическим продолжением этой деятельности. Несмотря на несколько шуточное название, проект весьма актуален и имеет серьезные перспективы реализации в нашем округе.

Свой экологический проект в компании назвали «Накорми Мамонтенка». Для югорчан этот символ привычен. А в компании Мамонтенком называют установку по утилизации органических отходов. Инициаторы верят, что их проект привлечет внимание общественности к проблеме утилизации органических отходов, и станет началом нового мощного движения, которое поможет сделать наш регион чище.

Официальным «днем рождения проекта» следует считать 2 августа 2019 года. Именно в этот день состоялось его торжественное открытие. Среди гостей были представители Администрации города Сургута, Сургутского района, пгт Белый Яр, Департамент промышленности

СХЕМА ДВИЖЕНИЯ ОРГАНИЧЕСКИХ ОТХОДОВ





ХМАО-Югры, Фонд поддержки предпринимательства, экологическая группа Сургутнефтегаз, ООО Мясокомбинат «Сургутский», РОД ПБЖ «Дай Лапу», ООО «Премиум» и другие предприятия округа, а также корреспонденты ТРК «Сургутинтерновости» и «Сургутской трибуны».

Во время презентации установки генеральный директор ООО НПЦ «ЮМАН» Маргарита Лупунчук рассказала о смысле экологического проекта, его важности для нашего региона.

Официальный представитель корейского завода в России, заместитель директора ООО «ГАЙА» Александр Андреев поведал собравшимся о технологии утилизации, а также продемонстрировал разгрузку и загрузку установки пищевыми отходами.

Так в чем же суть проекта? Как работает «Мамонтек»?

Не секрет, что тысячи тонн пищевых и органических отходов ежедневно отправляются на свалки России. Это, главным образом, продукты с истекшим сроком годности, отходы животноводства и отходы очистки сточных вод. На свалках они разлагаются, оказывая негативное воздействие на окружающую среду. Российские свалки за год выделяют в атмосферу 1,5 миллиона тонн метана и 21,5 миллиона тонн углекислого газа. Ситуацию с утилизацией мусора в нашей стране можно считать



УТИЛИЗАЦИЯ
(ПЕРЕРАБОТКА)
ПИЩЕВЫХ
ОТХОДОВ



УТИЛИЗАЦИЯ
(ПЕРЕРАБОТКА)
ПРОДУКТОВ С ИСТЕКШИМ
СРОКОМ ГОДНОСТИ



УТИЛИЗАЦИЯ
(ПЕРЕРАБОТКА)
ОТХОДОВ
ЖИВОТНОВОДСТВА



УТИЛИЗАЦИЯ
(ПЕРЕРАБОТКА)
ОТХОДОВ ОЧИСТКИ
СТОЧНЫХ ВОД

ПРЕДМЕТ ИССЛЕДОВАНИЙ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ



В РЕЗУЛЬТАТЕ УТИЛИЗАЦИИ
ВЫШЕПЕРЕЧИСЛЕННЫХ
ОТХОДОВ (СЫРЬЯ)
ПОЛУЧЕНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА
– УДОБРЕНИЕ, БИОКОРМ,
БИОТОПЛИВО



АНАЛИЗ
ПРОВЕДЕННОГО
ИССЛЕДОВАНИЯ



РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО
УТИЛИЗАЦИИ ВЫШЕПЕРЕЧИСЛЕННЫХ
ОТХОДОВ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ
НОВОГО ПРОДУКТА С ЛУЧШИМИ
КАЧЕСТВЕННЫМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ
(ПО КАЖДОМУ НОВОМУ ПРОДУКТУ)



СЕРТИФИКАЦИЯ
НОВОГО
ПРОДУКТА



катастрофической, на что неоднократно обращал внимание и наш Президент.

Утилизация (переработка) отходов данного вида в настоящее время крайне затруднена и имеет ряд недостатков: необходима большая площадь для размещения свалки, значительные затраты на транспортные расходы, при этом теряются ценные компоненты отходов, загрязняются грунтовые воды, распространяются неприятные запахи, инфекции, возникают пожары.

Очевидно, что назрела необходимость разработки и внедрения новых способов утилизации в промышленных масштабах органических отходов. НПЦ «ЮМАН» поставил перед собой следующие задачи: использование отходов с пользой, снижение негативного влияния на окружающую среду, сокращение объемов отходов, вывозимых на полигоны, переход к разделному сбору отходов.

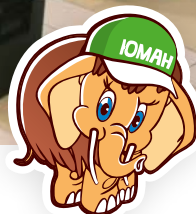
Чтобы эффективно сортировать все отходы по группам, необходимо решить проблему органической составляющей. Компанией было принято решение осуществлять утилизацию органических отходов с помощью южнокорейской установки GAIA. Основной принцип работы оборудования заключается в том, что материал измельчается, высушивается и стерилизуется. В процессе утилизации (переработки) органических отходов на установке усушка загруженного сырья составляет 80-90%. То есть, из 100 килограммов отходов, которые отправились бы на полигон, получается 10-20 килограмм стерильной рассыпчатой биомассы. В зависимости от исходного материала, содержания в нем белков, солей, минералов, полученная биомасса может быть использована для изготовления:

МОБИЛЬНАЯ УСТАНОВКА GAIA ПО УТИЛИЗАЦИИ (ПЕРЕРАБОТКЕ) ОРГАНИЧЕСКИХ ОТХОДОВ:

- ✓ ОТХОДЫ ЖИВОТНОВОДСТВА
- ✓ ОТХОДЫ ОЧИСТКИ СТОЧНЫХ ВОД
- ✓ ПИЩЕВЫЕ ОТХОДЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПРОДУКТЫ С ИСТЕКШИМ СРОКОМ ГОДНОСТИ



**MADE IN
SOUTH KOREA**



- удобрений для улучшения плодородности почвы и увеличения урожайности сельскохозяйственных культур;
- добавки в корма животных;
- биотоплива для производства тепла и электроэнергии.

Инициаторы проекта приглашают всех, кто заинтересован в сохранении окружающей среды, кто озабочен тем, какой мир оставит нашим детям и внукам, присоединиться к проекту. В рамках проекта «Накорми Мамонтенка» НПЦ «ЮМАН» разместит контейнеры для сбора органических отходов на предприятиях города и округа и бесплатно будет осуществлять их вывоз, проведет исследования на полигонах по использованию биомассы в качестве корма, биотоплива или удобрения, с помощью СМИ расскажет о проблемах утилизации органических отходов и вариантах их решения.

Уверены, что подобная социальная инициатива будет поддержана и администрацией, и бизнесом, и обычными жителями нашего региона. Поддержать проект может каждый, о своем желании сообщить по телефону 938-008 [№](#)

ПАРТНЕРЫ МЕРОПРИЯТИЯ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



FABRIKA
вкусных событий

ЦЕЛИ ПРОЕКТА «НАКОРМИ МАМОНТЕНКА»

1

ИСПОЛЬЗОВАТЬ ОТХОДЫ С ПОЛЬЗОЙ

В зависимости от исходного сырья (типа органических отходов) можно получить новый продукт.

2

СОКРАТИТЬ ОБЪЁМ ОТХОДОВ, ВЫВОЗИМЫХ НА ПОЛИГОН

Большую часть ТКО (40%) составляют пищевые отходы.

3

СНИЗИТЬ НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

Сжигание и захоронение отходов характеризуются опасностью загрязнения атмосферы, почвы, воды вредными веществами.

4

ПЕРЕХОД К РАЗДЕЛЬНОМУ СБОРУ ОТХОДОВ

Сортировка отходов значительно упрощает процесс изготовления изделий

СПРАВКА

Перед управленцами, чиновниками Российской Федерации поставлена задача создания привлекательного имиджа страны и национального бренда. Системный подход в этом направлении обеспечила Югра, утвердив Распоряжением Правительства № 539-рп от 19.10.2018 «Концепцию развития территориального маркетинга и брендинга до 2025 года».

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Первой территорией, создавшей свой бренд согласно указанному документу, федеральным требованиям и экспертным рекомендациям с учетом отечественного и зарубежного опыта, стал Салым – сельское поселение Нефтеюганского района.

Бренд территорий:

лидерство Югры и лучшая практика Салыма

Президент России В.В. Путин обозначил в качестве одной из «мер о реализации государственной национальной политики в сфере межнациональных отношений» «развитие и популяризацию регионами и муниципалитетами своих этнокультурных брендов». Субъекты, города и поселения активно создают знаки, логотипы и слоганы, стараясь сформировать нужный образ в целях привлечения «ресурсов» – туристов, инвесторов, предпринимателей, специалистов и новых жителей.

Перед жителями России поставлена задача создания привлекательного имиджа страны и национального бренда. Президент В.В. Путин обозначил в качестве одной из «мер по реализации государственной национальной политики в сфере межнациональных отношений» «развитие и популяризацию регионами и муниципалитетами своих этнокультурных брендов». Субъекты, города и поселения активно создают знаки, логотипы и слоганы, стараясь сформировать нужный образ в целях привлечения «ресурсов» — туристов, инвесторов, предпринимателей, специалистов и новых жителей. Системный подход в этом направлении обеспечила Югра, утвердив Распоряжением Правительства № 539-рп от 19.10.2018 «Концепцию развития территориального маркетинга и брендинга до 2025





года». Первой территорией, создавшей свой бренд согласно документу, федеральным требованиям и экспертным рекомендациям с учетом отечественного и зарубежного опыта, стал Салым – сельское поселение Нефтеюганского района. Практика Салыма, реализованная командой директора информационно-консультационного центра «Мегамаркет социальных услуг» Прокоповича Степана Юрьевича под руководством Главы поселения Ахметзяновой Натальи Викторовны, получившей Почетный знак «За заслуги перед Нефтеюганским районом», уже рекомендована для включения в «Магазин верных решений» «Агентства стратегических инициатив» (председатель Наблюдательного совета – В.В. Путин) как лучшая практика брендинга и маркетинга территорий для тиражирования в Югре и регионах России.

Достижение такого успеха стало возможным благодаря профессиональной, интенсивной и качественной работе. В рамках исследования Салыма изучены тысячи печатных материалов, web-страниц и фотографий территории, порядка 700 показателей 33-х методик, проведена форсайт-сессия с 12 группами неравнодушного населения (от школьного до пожилого возраста), работа с лидерами общественного мнения, социологические исследования, онлайн-голосование, вовлечение 3000 человек и привлечение 17 территорий 11 регионов России, а также зарубежных стран. Учтен опыт брендинга Великобритании, США, Дании, Нидерландов, Новой Зеландии

и других государств, практики стратегического менеджмента территории Гусев Калининградской области, Саскатун Канады и Берген Норвегии, создания бренда Добрянки Пермского края, Долгопрудного и Коломны Московской области, Мышкина Ярославской области, Санкт-Петербурга, решений Красноярского края, аспектов урбанистики в Москве, Казани, Пензе, городе Кемерово и многих других решений. Использован SWOT-анализ, CBCD-модель и другие инструменты, разработана комплексная программа с включением десятков проектов и механизма ресурсного обеспечения и управления рисками, системой показателей и мерами их достижения. Бренд не только соответствует концепции развития территориального маркетинга и брендинга в Югре до 2025 года, но и учитывает Приказ Минэкономразвития от 29.09.2016 № 612 «Об утверждении методических рекомендаций по оформлению МФЦ предоставления государственных и муниципальных услуг с использованием единого фирменного стиля «Мои документы», «Методического руководства по переходу МФЦ на единый фирменный стиль» от «Plenum Brand Consultancy». Программа брендинга составлена с ориентацией на Распоряжение Правительства РФ от 23.03.2019 № 510-р «Об утверждении методики формирования индекса качества городской среды», официальный «стандарт умного города» интегрируется с индексами и рейтингами федерального и международного уровней, в том числе ООН. Интерес представляет тот факт, что в программе брендинга учтен даже «Индекс креативного капитала» от «PriceWaterhouseCoopers» и «Calvert22».

Благодаря комплексному и ответственному подходу брендбук можно считать своеобразным методическим пособием определенных этапов, которое наглядно демонстрирует правильность использования понятий и категорий брендинга территорий, а также технологий организации самого процесса. При этом брендбук удалось воплотить в жизнь.

Уже 31 августа, в день поселка, в честь празднования 50-летия, в Салыме запущен комплекс решений брендинга (сквер, скамейки, баннеры, автобусы, доски объявлений в фирменном стиле и другое). В итоге брендбук вызвал ажиотаж: обращений, предложений и социальных инициатив, поступи-



ГЛАВЕ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ САЛЫМ НАТАЛЬЕ ВИКТОРОВНЕ АХМЕТЗЯНОВОЙ ВРУЧЕН ПОЧЕТНЫЙ ЗНАК «ЗА ЗАСЛУГИ ПЕРЕД НЕФТЕЮГАНСКИМ РАЙОНОМ»;
РУКОВОДИТЕЛЮ ЦЕНТРА «МЕГАМАРКЕТ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ» ПРЕДЛОЖЕНО ВОЙТИ В ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ БРЕНДИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ, А ТАКЖЕ ПРОДОЛЖИТЬ ВНЕДРЕНИЕ ПРАКТИКИ В ОСТАЛЬНЫХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ.





ТРУДОЕМКОСТЬ УСПЕХА

- В рамках исследования Салыма изучено более 1800 страниц печатной продукции, более 1100 web-страниц, порядка 700 показателей 33 методик оценки эффективности брендинга, маркетинга территории и креативного капитала, показателей социально-экономического развития, рассмотрено и сделано более 2100 фотографий, проведена форсайт-сессия с 12 группами горожан: представители различных социальных категорий (от школьного до пожилого возраста), проведена работа с лидерами общественного мнения, социологические исследования, анкетирование и онлайн-голосование с охватом 3000 человек и привлечением 17 территорий 11 регионов России, а также зарубежных стран.
- Учен опыт брендинга Великобритании, США, Дании, Нидерландов, Новой Зеландии и других государств, практики стратегического менеджмента территории Гусев Калининградской области, Саскатун Канады и Берген Норвегии, создания бренда Добрянки Пермского края, Долгопрудного и Коломны Московской области, Мышкина Ярославской области, Санкт-Петербурга, решений Красноярского края, аспектов урбанистики в Москве, Казани, Пензе, Кемерово и многих других решений.
- Использован SWOT-анализ, CBCD-модель и другие инструменты, разработана комплексная программа с включением десятков проектов и механизма ресурсного обеспечения и управления рисками, системой показателей и мерами их достижения. Бренд не только соответствует Распоряжению Правительства ХМАО – Югры № 539-рп от 19.10.2018 «О концепции развития территориального маркетинга и брендинга в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре до 2025 года», но и учитывает Приказ Минэкономразвития от 29.09.2016 № 612 «Об утверждении методических рекомендаций по оформлению многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг с использованием единого фирменного стиля «Мои документы», «Методического руководства по переходу МФЦ на единый фирменный стиль» от «Plenum Brand Consultancy».
- Программа брендинга составлена с ориентацией на Распоряжение Правительства РФ от 23.03.2019 № 510-р «Об утверждении методики формирования индекса качества городской среды», официальный «стандарт умного города», интегрируется с индексами и рейтингами федерального и международного уровня, в том числе ООН. Интерес представляет тот факт, что в программе брендинга учтен даже «Индекс креативного капитала» от «PriceWaterhouseCoopers» и «Calvert22».



О БРЕНДЕ САЛЫМА

Бренд Салыма разработан по принципу особо знакового для Югры понятия «конструктор». «Социальный конструктор Югры» стал не только особым мероприятием, в котором были заданы многие тренды и сформированы приоритеты социально-экономического развития, но и «категорией», запавшей в душу жителей Югры и ставшей выражением, которое можно услышать в обиходе. Бренд Салыма явился воплощением демократичного, понятного и эффективного подхода. Один из примеров работы «бренда-конструктора» — «изображение-конструктор», формирующее серию пиктограмм. Перемещаясь вокруг своей оси, «изображение-конструктор» преобразуется в ключевые места и достопримечательности поселения. Слоган также является конструктором, при этом флагманским исполнением являются слова, которые заложены в переводе «Салым» с языка ханты — «созданная, сотворенная». «Созидать», взятое из рекомендаций окружной концепции, наиболее полно соответствует ценностям жителей и гостей территории и стало вершиной нарастающей миссии бренда.

НАД БРЕНДОМ И ЕГО НОСИТЕЛЯМИ ТРУДИЛАСЬ КОМАНДА ИЗ БОЛЕЕ ЧЕМ 15 ОРГАНИЗАЦИЙ:

- ООО «Мегамаркет социальных услуг – Сургут» (разработчик);
- Прокопович Степан Юрьевич – маркетолог, брендмэйкер, бренд-менеджер, соавтор брендбука, автор «Методики разработки, организации и оценки эффективности брендинга территории Mco&ef-branding», эксперт социально-экономического развития территорий, член «Общества охраны памятников и культуры», финалист конкурса «Лидеры России» при поддержке Президента РФ;
- Сазикова Анастасия Витальевна – графический дизайнер брендбука, профессиональный брендмэйкер, дизайнер проекта «Карта сокровищ Югры», автор журнала «Промнад», победитель конкурсов социальной рекламы;
- Студия дизайна Константина Зернаева – команда создателей этнического шрифта «Хант» (основы которого использованы в брендбуке), разработчики товарного знака «Сделано в Югре»;
- Центр недвижимости, рекламы и полиграфических услуг «Ваш компаньон» (Типография «Тиражи»);
- ИП Кикор Наталья Владимировна («Этно М'Арт»), ООО «Ажур Стил», ООО «Гермес Монтаж-С» и др.
- Благодарность Депутату Думы ХМАО – Югры Семенову Владимиру Николаевичу и Депутату Думы Тюменской области – Богославцу Богдану Иосифовичу.



«Включить практику Салыма в «Магазин верных решений» «Агентства стратегических инициатив»

Наталья Владимировна Комарова,
Губернатор ХМАО – Югры

«I like it (about brand). It's amazing and interesting»
(пер. с англ. «Мне нравится. Впечатляюще и интересно»)

Майкл Коллинс,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
«САЛЫМ ПЕТРОЛЕУМ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

«Молодцы, с душой (о бренде)»

Богдан Иосифович Богославец,
ДЕПУТАТ Думы Тюменской области



ли запросы предпринимателей и активистов на использование фирменного знака, предложения по участию в реализации проектов, заявки на регистрацию бизнеса и НКО, заявки на туристические группы и т.д.

Указанные достижения и непосредственно бренд (созданный по принципу «конструктора») 6 сентября представлены лично Губернатору Югры, высоко оценившему эффективную практику Салыма.

Результаты:

- **96,2% - уровень одобрения** бренда;
- **30 проектов** брендинга;
- программа брендинга (способная привлечь не менее **1,6 млрд** рублей);
- система сбалансированных показателей оценки эффективности брендинга;
- **1 проект НПА** по утверждению системы брендинга;
- **100% исполнения** плана I этапа по вовлечению носителей бренда;

То есть первым сельским поселением, создавшим бренд по разработанной системе, стал инициативный Салым. Первый прогрессивный район уже определен. Вопрос о первом городском поселении и первом городе, которые создадут эффективный бренд, находится в стадии согласования.

ХМАО – Югра продолжает сохранять лидерские позиции в создании условий для социально-экономического развития и роста уровня качества жизни населения, создав дополнительный «рабочий» инструмент – новую модель брендинга. **NE**

ЗАКОН ДЕЙСТВИТЕЛЬНО РАБОТАЕТ

Научно-производственный центр «ЮМАН» хорошо известен жителям не только нашего города, но и округа. Известен прежде всего тем, что один из немногих заботится не о прибыли, а о сохранении окружающей среды. «ЮМАН» – это экологически чистый бизнес.

Центр осуществляет свою деятельность с 1992 года. Компания оказывает широкий спектр услуг, но одна из ключевых — обращение с отходами (с 2001 года). Компания имеет Лицензию на осуществление «Деятельности по сбору, транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию, размещению отходов I-IV класса опасности» серии 066 № 00649 от 17.08.2017 года. Более 300 видов отходов принимаются на обезвреживание. «ЮМАН» осуществляет прием отходов, запрещенных к размещению, с целью их дальнейшей утилизации/обезвреживания.

Этот вид деятельности согласуется с указом Президента РФ о привлечении внимания к проблемным вопросам, существующим в экологической сфере, и улучшении состояния экологической безопасности страны.

Тем более странной выглядит ситуация, о которой мы хотим рассказать.

В мае 2017 года на основе обращения общественной организации «Зеленый Фронт» на производственную базу предприятия с выездной проверкой прибыли инспектор и представители Росприроднадзора (РПН). В ходе проверки был зафиксирован факт размещения пожарного мусора, образовавшегося в результате пожара в производственном ангаре предприятия в октябре 2016 года, на арендуемом Обществом участке. В процессе тушения пожара сотрудниками федеральной пожарной службы в целях снижения размера ущерба и предотвращения распространения огня из ангара было извлечено имущество (пожарный мусор). Указанное имущество было складировано на территории земельного участка и оставлено в связи с проведением следственных действий. После наступления морозов НПЦ «ЮМАН» не мог осуществить сортировку и вывоз сгоревшего поврежденного пожаром имущества. Несмотря на пояснения, данные представителями «ЮМАН», РПН

**В ТЕЧЕНИЕ ГОДА БЫЛИ ПРОВЕДЕНЫ
11 СУДЕБНЫХ ЗАСЕДАНИЙ И ИССЛЕДОВАНИЕ
ПОЧВЫ НА СПОРНОМ ЗЕМЕЛЬНОМ УЧАСТКЕ**



МАРГАРИТА ЛУПУНЧУК
генеральный директор ООО НПЦ «ЮМАН»



ФАКТ НАСТУПЛЕНИЯ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ ДЛЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, ВЫРАЗИВШЕЙСЯ В УСТОЙЧИВОМ ПОВРЕЖДЕНИИ (ЗАГРЯЗНЕНИИ) ПОЧВЫ, ЕЁ ДЕГРАДАЦИИ И ИСТОЩЕНИИ, НЕ НАШЕЛ СВОЕГО ПОДТВЕРЖДЕНИЯ



настаивал на проведении дальнейшего расследования, указывая на то, что на занимаемой территории НПЦ «ЮМАН» организована несанкционированная свалка, что причиняет вред почве как объекту окружающей среды и нарушает законодательство в области охраны окружающей среды. 16 августа 2018 года РПН обратился в Арбитражный суд ХМАО-Югры с иском о возмещении вреда в размере 87 миллионов рублей.

Данный факт, безусловно, негативно сказался на репутации Общества. Взыскание подобного штрафа с предприятия малого и среднего бизнеса, к которым относится НПЦ «ЮМАН», уничтожило бы компанию. Однако, учитывая, что НПЦ «ЮМАН» обладает большим опытом по исполнению требований природоохранного законодательства, имеет высококвалифицированный штат экологов и юристов, данные требования не стали для организации фатальными.





Руководством компании было принято решение отстаивать свои права. В течение года были проведены 11 судебных заседаний и неоднократное исследование почвы на спорном земельном участке. 9 августа 2019 года Арбитражный суд Ханты-Мансийского автономного округа — Югры вынес решение по иску Управления Федеральной службы по надзору в сфере природопользования по ХМАО — Югре к ООО НПЦ «ЮМАН». Суд отказал Росприроднадзору в удовлетворении заявленных требований в полном объеме.

Наш непростой опыт лишний раз подтверждает, что законы в России работают, и если выстроить грамотную стратегию, можно отстоять свою невиновность. Главное — защищаться, не сдаваться и не отступать.

На первый взгляд может сложиться впечатление, что органы государственного контроля и надзора могут начать расследование и привлечь к ответственности, в том числе предъявив иск о взыскании миллионов штрафов к любому юридическому лицу, основываясь лишь на анонимке или сообщении общественной организации. Но это не так.





Не стоит забывать о том, что существуют нормативно-правовые акты проведения проверок, которыми обязаны руководствоваться должностные лица, осуществляющие такие проверки. Многопрофильный холдинг «ЮМАН» в своей защите при проведении проверки руководствовался не только законом о защите прав юридических лиц, но и презумпцией добросовестности юридического лица. В отношении сообщения, на основании которого были проведены проверки и предъявлен многомиллионный иск о причинении вреда почве, хочется сказать следующее: ответственность за нарушение требований законодательства возникает лишь при наличии вины и умысла. В нашем случае мы исследовали последствия форс-мажора, которые исключают наличие умысла и вины. По итогам 1,5-годовых баталий суд сделал однозначный вывод: «Таким образом, факт наступления негативных последствий для окружающей среды, выразившихся в устойчивом повреждении (загрязнении) почвы, ее деградации и истощении, не нашел своего подтверждения.» А резолютивная часть решения звучит так: отказать в удовлетворении искового заявления в полном объеме. **NB**

**ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ
ТРЕБОВАНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА
ВОЗНИКАЕТ ЛИШЬ ПРИ НАЛИЧИИ
ВИНЫ И УМЫСЛА**

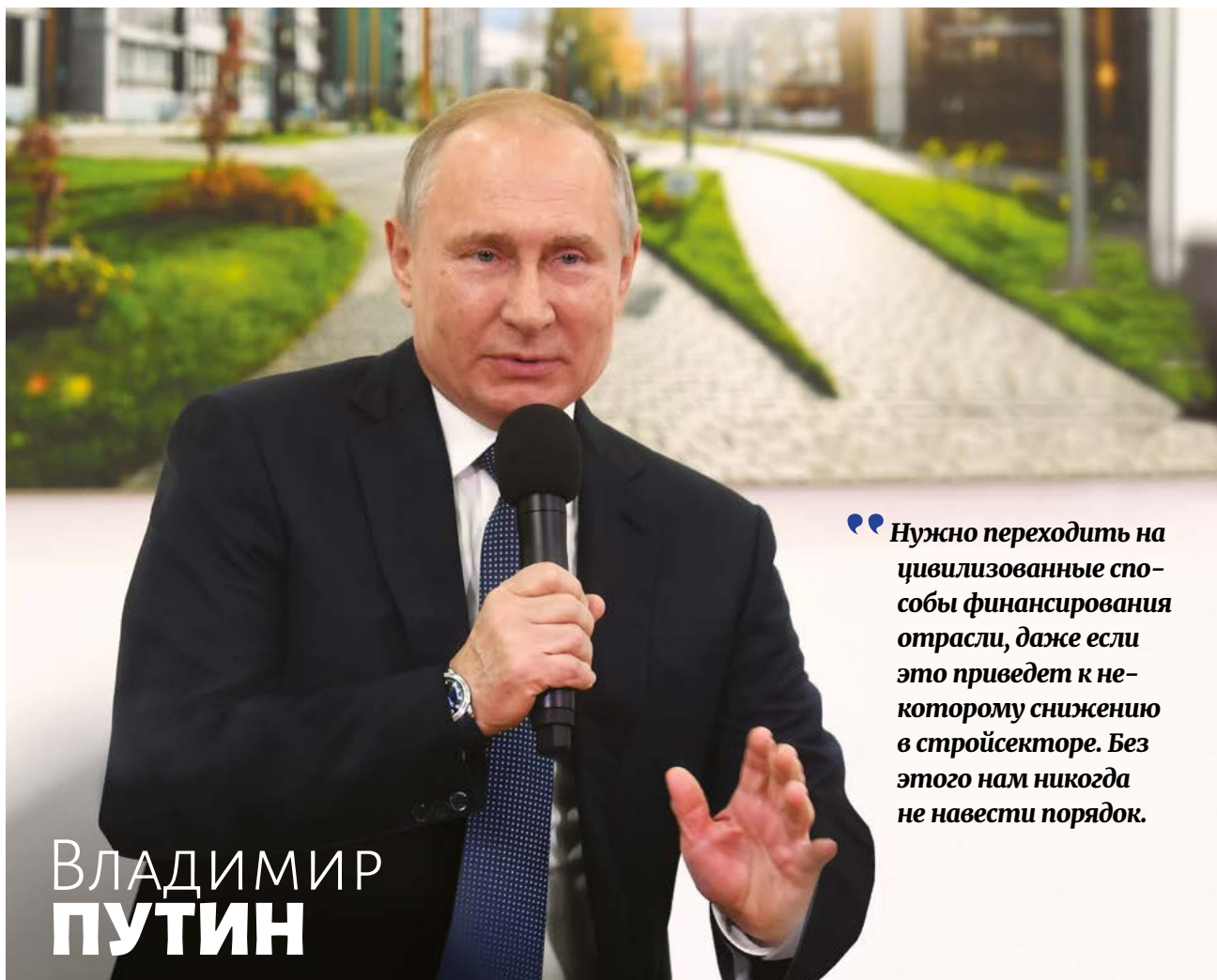


ОКСАНА КОНОНЕНКО

Начальник юридически-правового отдела
Многопрофильного холдинга «ЮМАН».

А мы пойдём в обход?

Введение эскроу-счетов невыгодно для застройщиков. Значит ли это, что девелоперы вскоре начнут искать обходные пути для финансирования строительных проектов?



**ВЛАДИМИР
ПУТИН**

“Нужно переходить на цивилизованные способы финансирования отрасли, даже если это приведет к некоторому снижению в стройсекторе. Без этого нам никогда не навести порядок.”

В июле 2019 года вступают в полную силу поправки к ФЗ-214, и все эксперты в области недвижимости единодушно прогнозируют обвал рынка новостроек и более чем 20-процентный рост цен. Это неминуемое удорожание уже летом скажется на стоимости новых девелоперских проектов, и обусловлено оно сугубо политической задачей, которую Президент России поставил перед законодателями — в принципе искоренить проблему обманутых дольщиков: «Нужно переходить на цивилизованные способы финансирования отрасли, даже если это приведет к некоторому снижению в стройсекторе. Без этого нам никогда не навести порядок».

На рынке наблюдается затишье

Эпоха «лихих девяностых» и «тучных нулевых» ушла безвозвратно, а упомянутый «цивилизованный переход» потребует дополнительных ресурсов. Многим придется просто свернуть свою деятельность до лучших времен. На рынке наблюдается небывалое затишье, застройщики торопятся достроить то, что можно еще финансировать «по-старому». Паники нет, но напряжение растёт.

А вот от депутатов ГД и чиновников Белого дома идут позитивные комментарии. В самом деле — поручение Президента исполнено, больше никакой «самодеятельности»:



каждый договор долевого участия (ДДУ) находится под жестким банковским контролем. Статистика показывает, что число обманутых дольщиков уменьшается...

Банки к новым задачам не готовы

Стоит ли напоминать слова Марка Твена о том, что такое статистика? Но принимаем как данность новую банковскую опцию — escrow-обслуживание каждого ДДУ, которое потребует только на оплату услуг банка около 5% от тех денег, что новый дольщик готов заплатить за новую квартиру. Чувствует ли он себя защищенным и не обманутым? Это сложный вопрос, у которого пока нет ответа, да и к 2020 году вряд ли будет ясность.

Дело в том, что наша банковская система к такой высокой ответственности не готова, и это не секрет. Из 50 банков, которым высочайше разрешено открывать эскроу-счета, только в двух есть соответствующие отделы, специалисты и утвержденные регламенты. Это Сбербанк и «Московский Кредит». Жесткие стандарты Сбера всем известны, там не всякому «юрику» открывают расчетный счет, не то что кредитную линию для девелопера...

Блокировка, escrow-депонирование средств дольщика — как ни назови, а для застройщика это выглядит грубым запретом на живое финансирование. Государство наложило вето на движение средств в рамках ДДУ, и деньги дольщика просто перешли с «матрасного счета» на эскроу-счет. При этом нет никаких гарантий в случае банкротства банка, автоматически страхуются только крупные вклады — свыше 10 млн рублей. И значит, вероятность потери денег остается на прежнем уровне. Только теперь жаловаться некому.

У застройщиков нет времени

Беда в том, что для стратегических изменений необходимо время. Банковский сектор, особо не напрягаясь по части маркетинга, получает гарантированный доход около 30% от каждой новостройки. И значит — у полусотни банков, обремененных доверием Правительства, есть запас времени. Но у застройщика времени никогда не было и быть не может: деньги должны работать!

И вот некий энергичный девелопер, допустим, хочет строить жилье не в московском регионе (такое бывает!), у него есть возможность привлечь деньги друзей, родственников, партнеров (бывает и такое!) — но отдавать банку супермаржу в объеме 20-25% он не желает. Что он придумает? Правильно — черную кассу взаимопомощи, займы от физлиц, расписки и полулегальное поручительство. Нас ожидает новый всплеск мошенничества и обмана.



Кто будет финансировать новостройки

Бизнес управления многоквартирными домами (МКД) позволяет смотреть на проблему с нейтральной точки зрения. Было время, когда любой ЖСК был сам себе и кредитор, и застройщик, и аудитор. Все изменилось и теперь это триединство примеряют на себя банки. Результат будет не скоро, и нет сомнений, что это будет трудно и дорого.

Однако не все так мрачно, не забывайте, что этап проектирования, строительства и госприемки — это лишь короткий фрагмент в жизненном цикле МКД. А цикл этот соразмерим с человеческим веком — до 100 лет. И как человеку нужна долгая и счастливая жизнь, так и каждому МКД, где живут платежеспособные собственники, необходима долгая и счастливая эксплуатация.

Для банка, да и для государства, МКД перестает существовать сразу после сдачи в эксплуатацию и даты внесения в кадастр. А для управляющей компании в этот момент жизнь и работа только начинается. И значит — чем больше будет успешных девелоперских проектов, тем лучше с точки зрения нормального управдома.

Государство, резко меняя правила игры на этом рынке, фактически готово смириться с грядущим обвалом в строительной отрасли. Мы, пожалуй, не смиримся и поищем иные возможности для финансирования новостроек. **NB**

Банкротство генподрядчика — взгляд со «Спутника»

Одним из самых резонансных в прошлом десятилетии стал Закон о банкротстве юридических лиц. Он не только на долгие годы определил принципы, в соответствии с которыми осуществляется банкротство коммерческих организаций, но и породил множество споров о его правоприменительной практике.



Строим и прокатываем

В последнее десятилетие КУМЗ как предприятие активно развивался, осуществляя масштабную модернизацию своих производственных мощностей. Одним из знаковых проектов стало строительство вышеупомянутого цеха холодной и горячей прокатки. Генеральным подрядчиком этой масштабной стройки было выбрано предприятие ЗАО «Мостинжстрой», имевшее на тот момент хорошую репутацию в профессиональной среде. Как часто бывает с большими стройками, по ходу реализации проекта стали происходить различные изменения. В определенный момент управленческая команда КУМЗа приняла решение — в связи с корректировкой планов строительства прекратить сотрудничество с генподрядчиком. Руководству ЗАО «Мостинжстрой» ничего не оставалось, как постепенно сворачивать работы, хотя и не сразу (к этому нюансу мы еще вернемся).

Отправной точкой в истории о банкротстве и последовавшей за ним цепочке событий стало требование КУМЗа вернуть 600 млн из 4 млрд руб., которые были ранее перечислены генподрядчику в качестве предоплаты по строительству. По видимому, ЗАО «Мостинжстрой» оказалось не готово к такому раз-

Сегодня в рубрике «Правовое поле» мы хотим предоставить слово представителям строительной компании «Спутник», а также независимым экспертам, и всем вместе попытаться разобраться в хитросплетении одного из самых резонансных дел о банкротстве последнего времени на Урале — оно связано с Каменск-Уральским металлургическим заводом (КУМЗом). КУМЗ является крупным предприятием в Свердловской области, а его проекты, такие как цех холодной и горячей прокатки, стали заметными стройками федерального значения. Именно поэтому все правовые коллизии, возникающие вокруг данного предприятия, неизбежно привлекают внимание специалистов по банкротству.

Конкретно речь пойдет о банкротстве бывшего генерального подрядчика КУМЗа — ЗАО «Мостинжстрой». Процедура банкротства тянется по сей день с января 2015 г. Кредиторами ЗАО «Мостинжстрой» оказались более пятнадцати предприятий-субподрядчиков разного калибра на общую сумму более 350 млн руб.

**ГЕНПОДРЯДЧИК ОКАЗАЛСЯ
В ПАТОВОЙ СИТУАЦИИ:
С ОДНОЙ СТОРОНЫ,
ЗАКАЗЧИК СОБИРАЕТСЯ
РАСТОРГНУТЬ С НИМ
ДОГОВОР И ТРЕБУЕТ НАЗАД
ПРЕДОПЛАТУ, А СРЕДСТВ НА
ВЫПЛАТУ НЕДОСТАТОЧНО
ИЛИ НЕТ ВОООЩЕ. С ДРУГОЙ
— ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ГРУППА
СУБПОДРЯДЧИКОВ УЖЕ
ВЫПОЛНИЛА БОЛЬШОЙ
ОБЪЕМ РАБОТ И СКОРО
ПОТРЕБУЕТ ОПЛАТУ ЗА НЕГО.**

витию событий — проект планировался не на один год, и вдруг звучит команда «стоп!». Уже закуплены стройматериалы, металлические конструкции для сборки, подготовлена специализированная техника и всё, что необходимо для стройки такого масштаба. Кроме того, к этому моменту было также заключено несколько десятков крупных контрактов с субподрядчиками.

Генподрядчик оказался в патовой ситуации: с одной стороны, заказчик собирается расторгнуть с ним договор и требует назад предоплату, а средств на выплату недостаточно или нет вообще. С другой — значительная группа субподрядчиков уже выполнила большой объем работ и скоро потребует оплату за него. Именно в этот момент самым правильным управленческим решением для руководства ЗАО «Мостинжстрой» стало бы объявление о банкротстве: было бы введено наблюдение, внешнее управление, составлен реестр кредиторов, чтобы справедливым образом учесть интересы каждого из них, независимо от их размера, — от КУМЗ до самого малого субподрядчика. Однако руководство генподрядчика по неизвестным мотивам распорядилось по-другому. И вот с этого момента начинается самая спорная часть этой истории.

«Сообразим на троих»

ЗАО «Мостинжстрой» привлекает дочернее предприятие с тем же названием — ООО «Мостинжстрой» — для подготовки следую-

щей схемы. В декабре 2014 г. ЗАО «Мостинжстрой», ООО «Мостинжстрой» и ОАО «КУМЗ» подписывают трехстороннее соглашение, по которому права генподрядчика стройки переходят к ООО «Мостинжстрой». Нужно отметить, что по этому договору новый генподрядчик освобождается от всех обязанностей перед субподрядчиками. Спустя всего два месяца, в марте 2015 г., ОАО «КУМЗ» выходит с иском к генподрядчику, требует расторгнуть договор генподряда и вернуть все авансовые платежи по нему. Ответчик ООО «Мостинжстрой» «откупается» от КУМЗа имуществом своих аффилированных компаний и дополнительно передает ему работ на сумму 168,3 млн руб. Таким образом, ООО «Мостинжстрой» фактически расплачивается с ОАО «КУМЗ» работами субподрядчиков! Результатом этой сделки становится новое, уже мировое соглашение, по которому ОАО «КУМЗ» снимает свои претензии к теперь бывшему генподрядчику — одной проблемой для собственников ЗАО «Мостинжстрой» становится меньше.

Удивительно, но при этом ЗАО «Мостинжстрой» продолжает принимать работы от субподрядчиков, даже после расторжения договора генерального подряда с КУМЗом. Это подтверждается как материалами банкротного дела, так и судебными актами по нему. Работы ведутся на территории заказчика, и ему, по сути, безвозмездно передаются результаты работ субподрядчиков, которые как ни в чем не бывало продолжают свою деятельность на объекте.

Однако главный вопрос во всей этой истории в следующем. С приходом в ЗАО «Мостинжстрой» временного управляющего был проведен анализ финансового состояния предприятия. Согласно результатам, стоимость оборотных активов составила 649,5 млн руб. — основная масса была обозначена как «запасы» — очевидно, что речь здесь шла о строительных материалах, элементах металлоконструкций и результатах работ, выполненных субподрядчиками. Все эти запасы, по сути, являлись активами ЗАО «Мостинжстрой» и были завезены на стройплощадку КУМЗа или создавались на ней. Здесь юридическая судьба активов обрывается, хотя очевидно: де-факто они перешли в собственность заказчика без всякого документирования.

Неудобные вопросы

Если суммировать цепочку событий — от перезаключения договора генерального подряда с ЗАО «Мостинжстрой» на ООО «Мостинжстрой» с фактической передачей всех активов заказчику — эта схема вполне может трактоваться как преимущественное удовлетворение требований одного кредитора — в данном случае КУМЗа. Возможно, такой же точки зрения придерживался и пришедший на предприятие конкурсный управляющий Д.В. Кольчурин, во всяком случае на первый взгляд. В рамках деятельности Кольчурин решил оспорить в суде трехстороннее соглашение с заказчиком и, соответственно, признать результаты всех сделок по этому соглашению недействительными, но... проиграл! Его коман-



да последовательно оспаривала трехстороннее соглашение в арбитражных инстанциях, дойдя до Верховного суда, который отказал в признании соглашения недействительным. Казалось бы, он сделал всё что мог. Но чем больше юристы компании «Спутник» погружались в исследование ситуации, тем больше вопросов у них возникало к деятельности конкурсного управляющего.

Основная претензия представителей «Спутника» сводится к вопросу: «Как получилось, что запасы на значительную сумму — 649,5 млн рублей — не учтены при формировании конкурсной массы должника, хотя изначально было известно, что они находятся на территории стройки заказчика?» Почему конкурсным управляющим не был произведен розыск данных материалов и их инвентаризация? В документах по банкротству ЗАО «Мостинжстрой», доступных на сегодня всем кредиторам, в принципе отсутствует информация о каких-либо мероприятиях по возврату в конкурсную массу должника указанных активов.

Даже если оставить за скобками причины тех или иных решений конкурсного управляющего — лежало ли в основе непонимание ситуации, сговор с заинтересованными лицами или другие мотивы, — остается вопрос о профессионализме его действий. Ведь основная задача любого конкурсного управляющего — обеспечить сохранность конкурсной массы имущества должника, не допустить ее «растекания» по контрагентам, партерам и клиентам. Только таким образом можно обеспечить справедливый порядок удовлетворения требований кредиторов. Очевидно, что здесь эта задача — намеренно или случайно — так и не была выполнена!

У каждого конфликта две стороны

Представители строительной компании «Спутник» допускают наличие альтернативной трактовки ситуации. Возможно, существуют документы, которые могут изменить сложившуюся картину. Приглашаем представителей ЗАО «Мостинжстрой» также высказать свою позицию по данному вопросу, ведь рубрика «Правовое поле» как нельзя лучше подходит для обсуждения самых актуальных вопросов.

КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ



ИЛЬЯ КОСЬЯНЕНКО

управляющий партнёр юридической компании «Юрайт», руководитель практики судебного сопровождения процедур банкротства.

Конкурсный управляющий определяет юридическую судьбу активов

Судя по всему, процедура конкурсного производства еще не завершена. А значит, конкурсному управляющему ничто не мешает определить юридическую судьбу указанных активов должника, если это до сих пор еще не сделано. В том числе обратиться с соответствующими запросами и претензиями к заказчику, произвести розыск и инвентаризацию запасов. Констатировать их отсутствие, изначально «виртуальность» или последующую утрату должен конкурсный управляющий на основании достаточных доказательств и предпринятых мер по их установлению. Если имущество реально существовало, но вышло из владения должника, то всегда будет тот, кто неосновательно обогатился за счет его кредиторов, присвоив себе «бесхозные» активы.



АНДРЕЙ ВИННИЦКИЙ

зам. председателя Свердловской областной экономической коллегии адвокатов, доктор юридических наук

«Метеорит, влетающий в атмосферу»

Во-первых, интересен вопрос о добросовестности действий управляющего при оспаривании сделок с главным контрагентом КУМЗом. Описанная ситуация не уникальна. Редкий строительный проект, особенно крупный, обходится без процедуры банкротства какого-то звена, а чаще даже нескольких звеньев по цепной реакции. Фигура арбитражного управляющего является здесь ключевой, ведь именно он устанавливает причину банкротства, подозрительные сделки, оспаривает их, привлекает контролирующих лиц к субсидарной ответственности, реализует на торгах конкурсную массу и т. п. Однако его действиями никогда не будут удовлетворены все участники дела, ведь интересы кредиторов, должника, его контрагентов принципиально расходятся. При этом на управляющем лежит колоссальная ответственность: дисциплинарная,

РЕДКИЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ, ОСОБЕННО КРУПНЫЙ, ОБХОДИТСЯ БЕЗ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА КАКОГО-ТО ЗВЕНА, А ЧАЩЕ ДАЖЕ НЕСКОЛЬКИХ ЗВЕНЬЕВ ПО ЦЕПНОЙ РЕАКЦИИ. ФИГУРА АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО ЯВЛЯЕТСЯ ЗДЕСЬ КЛЮЧЕВОЙ, ВЕДЬ ИМЕННО ОН УСТАНАВЛИВАЕТ ПРИЧИНУ БАНКРОТСТВА

административная, гражданско-правовая и даже уголовная. Только высококвалифицированным арбитражным управляющим удается соблюдать баланс интересов и независимость, не превращаясь в «арбитражных управляющих», обслуживающих интересы сугубо мажоритарного кредитора или бенефициара должника.

На практике, к сожалению, нередки случаи, когда управляющий должника оспаривает сделки в условиях «игры в поддавки»: цель такого оспаривания — не выиграть дело, а проиграть его, придав видимость принятия всех зависящих от конкурсного управляющего мер во избежание последующего предъявления претензий к нему со стороны как кредиторов, так и иных лиц. В данном деле действия арбитражного управляющего трудно оценить в качестве пассивных с учетом характера аргументации и количества пройденных судебных инстанций. Тем более любой кредитор, даже миноритарный, мог принимать участие в данном споре и заявлять собственные доводы о пороках сделки.

Во-вторых, извечная проблема — это сохранность конкурсной массы, которая напоминает «метеорит, влетающий в атмосферу»: редкое движимое имущество доживает до момента продажи с торгов. И здесь управляющий должен действовать максимально аккуратно: если им проинвентаризировано соответствующее движимое имущество должника, то он всецело отвечает за его сохранность под угрозой возмещения убытков, лишаясь возмож-

КОГДА УПРАВЛЯЮЩИЙ ДОЛЖНИКА ОСПАРИВАЕТ СДЕЛКИ В УСЛОВИЯХ «ИГРЫ В ПОДДАВКИ»: ЦЕЛЬ ТАКОГО ОСПАРИВАНИЯ — НЕ ВЫИГРАТЬ ДЕЛО, А ПРОИГРАТЬ ЕГО, ПРИДАВ ВИДИМОСТЬ ПРИНЯТИЯ ВСЕХ ЗАВИСЯЩИХ ОТ КОНКУРСНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО МЕР ВО ИЗБЕЖАНИЕ ПОСЛЕДУЮЩЕГО ПРЕДЪЯВЛЕНИЯ ПРЕТЕНЗИЙ К НЕМУ СО СТОРОНЫ КАК КРЕДИТОРОВ, ТАК И ИНЫХ ЛИЦ.

ности ссылаться на его изначальное отсутствие. Если же управляющим выявлены несоответствия между данными учета и фактическим наличием имущества, то вариантов немного: либо ставить вопрос о хищении с подачей соответствующего заявления в правоохранительные органы, либо констатировать ненадлежащее ведение учета, что может явиться самостоятельным основанием для субсидиарной ответственности контролирующих должника лиц.

Подводя итог: несмотря на типичность основных вопросов и проблем в процедурах банкротства, каждая из них уникальна. Суды применяют закон не формально, а на основе оценки конкретной ситуации, что приводит к крайней противоречивости практики, формированию множества подходов, прямо не описанных в законе.



ОЛЬГА ЖДАНОВА

партнер, руководитель группы практик, арбитражный управляющий юридической фирмы INTELLECT

Допускаю, что «запасы» существовали только на бумаге

Распространенная на практике ситуация, когда то, что отражено в бухгалтерской отчетности должника, не соответствует существующей действительности. То есть я вполне допускаю, что обнаруженные временным управляющим «запасы» существовали только на бумаге. Я бы не трактовала действия конкурсного управляющего как однозначно непрофессиональные, для этого у нас мало данных.

Добросовестный конкурсный управляющий, безусловно, должен был озадачиться розыском этих активов, как минимум управляющий должен получить информацию об утраченных запасах у бывшего руководства должника, которое и обязано было ему всё передать. У нас нет информации, в каком виде передавалось имущество должника от руководства конкурсному управляющему, но мы видим, что управляющий всё же предпринимает необходимые действия.

Из карточки дела следует, что 03.10.2017 года управляющим подано заявление о привлечении к субсидиарной ответственности контролирующих должника лиц, а именно Злыгостева Н.К. и ООО «Мостинжстрой». Нет сведений о содержании данного заявления, но 21.05.18 г. Арбитражный суд Свердловской области вынес определение о привлечении к субсидиарной ответственности Злыгостева Н.К. — конкурсный управляющий одним из доводов привлечения его к ответственности приводит именно исчезнувшие запасы.

Было бы интересно посмотреть, кто из кредиторов предложил данную кандидатуру и голосовал за него. К сожалению, в доступных источниках я этой информации не увидела. Безусловно, фабула дела непрозрачно намекает на преимущественное удовлетворение требований КУМЗа перед другими кредиторами, также видно, что были погашены через аффилированных лиц требования перед банком УБРИР. Удивительно, что управляющему не удалось оспорить эти сделки, но для понимания, почему это произошло, следует более глубоко погрузиться в суть споров. **NB**

NB | СПРАВКА

В статье используются ссылки на следующие правовые документы: дело о банкротстве ОАО «Мостинжстрой» А60-981/2015, иск ОАО «КУМЗ» о возврате аванса №А60-15071/2015

СПРАВКА

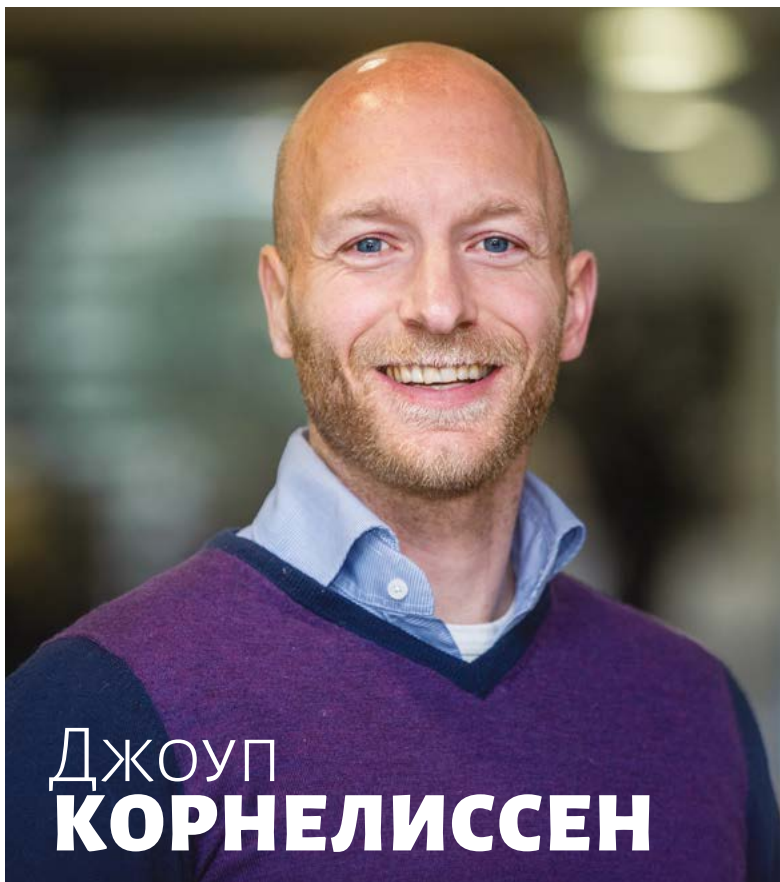
Джоуп Корнелиссен – профессор корпоративной коммуникации и управления в Роттердамской школе менеджмента Университета Эразма. Основным направлением его исследований являются исследования роли корпоративной и управленческой коммуникации в контексте инноваций и предпринимательства.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Роттердамская школа управления, Университет Эразма (RSM) – это ведущая европейская бизнес-школа, которая входит в тройку лидеров по исследованиям. RSM предоставляет новаторские исследования и образование, способствующие совершенствованию во всех аспектах управления.

Следите за руками

Джоуп Корнелиссен из Университета Эразмус вместе с коллегами попросили опытных инвесторов посмотреть видео презентаций новых устройств. Было предложено четыре варианта питчей: в первом – речь выступающего была расцвечена метафорами, во втором – богатой жестикуляцией, третий – совмещал и то и другое, а в четвертом – не было ни жестов, ни образного языка. Вывод: когда продаешь идею, жесты важнее слов.



**ДЖОУП
КОРНЕЛИССЕН**

Корнелиссен: Мы обнаружили, что именно жестикуляция помогает убедить инвесторов вложить средства в гипотетический прибор, помогающий восстановлению после спортивной травмы. Когда предприниматель (а на самом деле это был нанятый нами актер) в ходе презентации активно жестикулировал, инвестор интересовался изобретением сильнее, чем когда ему просто объясняли принцип устройства. Неважно, техническим или образным языком вы выражаетесь, жестикуляция воздействует сильнее. Нас поразило, насколько убедительнее оказался язык тела, ведь обычно в питчинге акцент делается на нарративе и аргументации. О невербальной коммуникации никто не думает, а она-то оказывается важнее всего.

Почему инвесторы так реагируют на жесты?

Анализ данных показывает, что именно движения рук позволяют лучше ощутить, как будет выглядеть и работать конечный продукт. Неопределенная идея становится более конкретной. Думаю, что наши изыскания особенно актуальны в ситуации возможных высоких рисков, когда инвесторы во время презентации ищут любые намеки, которые могли бы помочь им оценить потенциал предлагаемой идеи.

Возможно, много жестикулирующие люди кажутся более харизматичными, а значит, в них и стоит вкладываться?

Есть исследования, свидетельствующие о том, что жесты показывают энтузиазм говорящего. Инвестор видит, что стартапер сильно увлечен своей идеей. Но мы вдобавок обнаружили, что жесты говорят и о самой бизнес-идее. Когда мы опросили инвесторов, смотревших наши презентации, оказалось, что видевшие версии с жестикуляцией чаще чувствовали, что вполне разобрались в изобретении.

Какого типа жесты наиболее полезны? Я часто жестикулирую при разговоре, но делаю это непреднамеренно.

Большинство из нас постоянно жестикулирует, и часто неосознанно, но тут многое зависит от культурных традиций. В целом, не замечая этого, мы жестикулируем в ритме речи, повторяющимися движениями рук отбивая «такты». Мы используем и соединительные, структурирующие речь, движения для обозначения начала и конца предложения, и знаки, подчеркивающие утверждения. А жесты-символы передают собеседнику информацию. Руками можно обозначить очертания объекта, передать движения, даже выразить некоторые чувства. Мы проанализировали и разметили кодами жесты 17 настоящих предпринимателей, а затем объяснили актеру, какие именно движения рук должны быть в его презентации. Например, объясняя, как будет расти рынок для предлагаемого продукта, нужно широко разводить руки.

Стоит ли всем добавлять жестикуляцию при продвижении новых продуктов?

Если, следуя определенной стратегии, добавить один-два запоминающихся жеста, которые помогут лучше понять, что за сервис, продукт или новую идею вы продвигаете, это может заинтересовать слушателей. Обычно вы проговариваете свое выступление заранее. То же самое стоит сделать и в отношении жестов.

Мы видели массу изобретателей в области технологий, недавно окончивших университет, которые просто становились за кафедру и сухим техническим языком объясняли свойства своих продуктов. Гораздо более сильное впечатление производили опытные выступающие, которые умело использовали движения рук.

КОГДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ В ХОДЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ АКТИВНО ЖЕСТИКУЛИРОВАЛ, ИНВЕСТОР ИНТЕРЕСОВАЛСЯ ИЗОБРЕТЕНИЕМ СИЛЬНЕЕ, ЧЕМ КОГДА ЕМУ ПРОСТО ОБЪЯСНЯЛИ ПРИНЦИП УСТРОЙСТВА.



Как научиться эффективной жестикуляции, если тебе это не дано от рождения?

Для начала стоит присмотреться повнимательнее к тому, как это делают другие. Многие политики сейчас начали подчеркивать значимые утверждения в речах движением сжатой кисти с согнутым указательным пальцем — как Билл Клинтон и Тони Блэр. Попробуйте несколько жестов и посмотрите, какой вам кажется наиболее естественным и в то же время убедительным. Часто повторяйте эти жесты, и в конце концов они станут естественной частью вашего стиля общения.

А не может жестикуляция иметь обратные последствия? Например, отвлекать людей?

Действительно, слишком много движений могут отвлекать, превращая презентацию в пантомиму. Но такое случается крайне редко. Главное, чтобы движения рук совпада-

НЕВАЖНО, ТЕХНИЧЕСКИМ ИЛИ ОБРАЗНЫМ ЯЗЫКОМ ВЫ ВЫРАЖАЕТЕСЬ, ЖЕСТИКУЛЯЦИЯ ВОЗДЕЙСТВУЕТ СИЛЬНЕЕ. АНАЛИЗ ДАННЫХ ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО ИМЕННО ДВИЖЕНИЯ РУК ПОЗВОЛЯЮТ ЛУЧШЕ ОЩУТИТЬ, КАК БУДЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ И РАБОТАТЬ КОНЕЧНЫЙ ПРОДУКТ.

ли с произносимыми словами, и тогда даже очень активная жестикуляция приносит хороший результат. Все же не стоит преувеличивать возможности жестикуляции. В нашем исследовании мы обращались к инвесторам широкого профиля, у которых не было экспертных знаний в области медицинских приборов. Для них была важна любая информация, помогающая разобраться в продукте. Если бы речь шла о настоящих инвестициях, одной лишь презентацией все не ограничилось бы. Реальный инвестор проявил бы большую осмотрительность, так что на основании одного питчинга не стоит рассчитывать на венчурные инвестиции. Но первое знакомство может либо заставить сразу отказаться от идеи, либо заинтересоваться ею. В исследовании, которое мы проводили вначале с группой настоящих инвесторов, а затем со студентами, которые исполняли роль инвесторов, мы оценивали потенциальный интерес к проекту, а не реально сделанные денежные вложения.

Почему вы задействовали студентов?

Хотя исследование было сфокусировано на том, как лучше привлечь инвесторов, было интересно посмотреть, можно ли перенести этот опыт на другие группы, и мы попробовали их сравнить. Инвесторов было трудно завлечь красочным описанием, а студенты, наоборот, оказались очень восприимчивы к образным выражениям.

Это позволяет предположить, что инвесторы больше обращают внимание на сигналы, которые выступающий подает своей манерой и жестами: они отмечают лишнюю информацию и фокусируются именно на образе стартапера.

А какие еще факторы могут влиять на инвесторов?

Нам известно о влиянии гендерного фактора. У мужчины гораздо больше шансов обеспечить финансирование своего проекта, чем у женщины. Исследования также показывают, что инвесторы часто принимают решения, основываясь на интуиции. Удивительно, но до сих пор никто не задавался вопросом, какие аспекты в презентации предопределяют конечную оценку. Если бы удалось выделить все составляющие, это стало бы ключом к разгадке, но есть еще масса вещей, которые было бы интересно изучить: нужно ли что-то держать в руках или показывать прототип и

ЕСЛИ, СЛЕДУЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАТЕГИИ, ДОБАВИТЬ ОДИН-ДВА ЗАПОМИНАЮЩИХСЯ ЖЕСТА, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ЛУЧШЕ ПОНЯТЬ, ЧТО ЗА СЕРВИС, ПРОДУКТ ИЛИ НОВУЮ ИДЕЮ ВЫ ПРОДВИГАЕТЕ, ЭТО МОЖЕТ ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ СЛУШАТЕЛЕЙ.



есть ли какая-либо особо выигрышная позиция на подиуме.

Так что прежде чем выступать с новой идеей, стоит поработать над сопровождающими ее жестами?

Да. Стоит подобрать один-два жеста, которыми можно подчеркнуть главное в своем выступлении. На занятиях со студентами MBA я прошу их по-разному презентовать одну и ту же идею, а затем выбрать наиболее эффективные и лучше запомнившиеся. Обычно они выбирают именно те, в которых жестикуляция поддерживала ключевые высказывания. На других занятиях я вначале предлагаю сделать презентацию самостоятельно, а затем показываю, что лучше изменить и как добавить определенные жесты. Вся группа смотрит первую и окончательную версии выступления и видит, сколько возможностей открывает тщательно проработанный жест и вообще язык тела. **NB**

НАМ ИЗВЕСТНО О ВЛИЯНИИ ГЕНДЕРНОГО ФАКТОРА. У МУЖЧИНЫ ГОРАЗДО БОЛЬШЕ ШАНСОВ ОБЕСПЕЧИТЬ ФИНАНСИРОВАНИЕ СВОЕГО ПРОЕКТА, ЧЕМ У ЖЕНЩИНЫ, А ИНВЕСТОРЫ ЧАСТО ПРИНИМАЮТ РЕШЕНИЯ, ОСНОВЫВАЯСЬ НА ИНТУИЦИИ.

АКТУАЛЬНОСТЬ ДАННЫХ

Данные по заработным платам, льготам и компенсациям заявлены напрямую работодателями и обновляются ежедневно.

ГИБКИЙ ОТЧЕТ

Удобная система фильтров позволяет строить отчеты по узким запросам в разрезе позиций, отраслей и регионов.

Как размер зарплаты влияет на отклики на вакансию



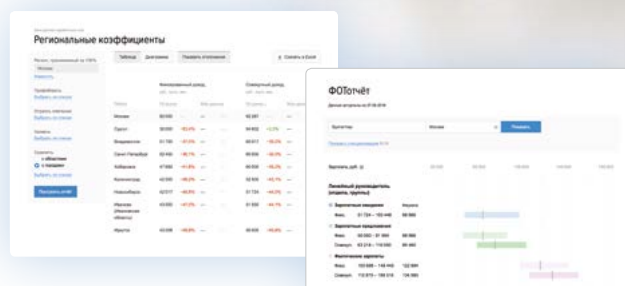
Многие считают, что деньги не должны быть основным мотиватором для работы: пусть привлекает само дело. Но эксперты hh.ru предупреждают: вакансия без достойной зарплаты не получит достаточно откликов от подходящих кандидатов.

Есть несколько способов разобраться, соответствует ли ваша зарплата рыночным условиям.

«ФОТотчёт». Сервис онлайн-аналитики «Банк данных заработных плат» от HeadHunter содержит такой инструмент, как «ФОТотчёт». С его помощью можно посмотреть рыночный уровень зарплат в конкретном регионе по интересующей вас специальности: как данные по фактическим зарплатам, так и сами вакансии и ожидания соискателей из резюме. Сервис распределяет статистические рыночные показатели по уровням — позволяет увидеть рыночный минимум, нижнюю границу привлекательной зарплаты, «середину рынка» (медиану), верхнюю границу привлекательной зарплаты и зарплатный максимум.

«Люди в цифрах». С помощью онлайн-сервиса «Люди в цифрах» можно узнать, сколько вакансий конкурируют с вашей, какую зарплату предлагают ваши конкуренты.

Самостоятельный анализ. Внимательное изучение похожих вакансий на hh.ru тоже помогает составить представление о рыночном уровне. Еще один вариант — поиск в базе hh.ru и анализ резюме тех специалистов, которые подходят под ваши требования. Посмотрите, какую зарплату они указывают как желаемую — и постарайтесь ориентироваться на нее.



При описании вакансии важно понимать зависимость между зарплатой и откликами:

- Если зарплата меньше рыночного минимума, откликов не будет, либо поступят отклики от новичков без опыта и тех, кто отчаялся найти работу.
- На зарплату чуть выше рынка пойдут отклики от хороших, но мотивированных лишь доходом специалистов (всегда в поиске места, где платят больше).
- Зарплата выше рынка позволяет переманить ценных специалистов, которые не думали о переходе, но «раз такие деньги, почему бы и нет».
- Если предложить сумму существенно выше рынка, откликов будет слишком много — и среди них попадутся действительно хорошие. Но готовьтесь к большой работе по отсеву неадекватных случайных людей. **NE**

СПРАВКА

Электронный паспорт гражданина России — документ на электронном носителе (карточке с чипом), удостоверяющий личность гражданина. Помимо обычных паспортных данных на неё могут быть записаны отпечатки пальцев, рисунок радужной оболочки и другие данные по биометрической аутентификации, данные водительского удостоверения, миграционного учёта, СНИЛС, ИНН, а также электронная подпись.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Совершение операций с электронным паспортом будет также возможно через мобильное приложение «Мой паспорт». Планируется, что выдача электронных паспортов будет осуществляться с момента рождения, в дальнейшем дополняя внесённую в неё информацию, к примеру фотографии с 6 лет, тем самым заменив ещё и свидетельство о рождении.

Электронные паспорта выдадут досрочно

Кабинет министров представил образец электронного паспорта гражданина России, выдавать который вместо бумажного повсеместно начнут с 2023 года, а в Москве — уже с июля 2020-го. Замена удостоверения личности на «цифру» будет проходить поэтапно.



В правительстве решили ускорить внедрение электронного паспорта гражданина Российской Федерации. К 2024 году россияне должны в полной мере использовать современную форму удостоверения личности, заявил премьер-министр Дмитрий Медведев

на совещании на эту тему. «Очевидно, что мы можем быстрее отказаться от использования бумажных паспортов, — считает глава кабинета министров. — Есть предложение сделать это на два года раньше, чем планировалось изначально, то есть где-то в 2023 году».

“Электронный паспорт — это обычное дело во многих странах, он себя неплохо зарекомендовал и с точки зрения удобства, и с точки зрения надёжности. Такой документ упрощает взаимодействие с госорганами, получение государственных и коммерческих услуг.

Пилотный проект стартует в Москве

Оформление бумажных паспортов прекратят в 2022 году, сообщил вице-премьер Максим Акимов по итогам совещания. К этому времени количество пунктов выдачи нового образца доку-



МАКСИМ
АКИМОВ:

«Мы не будем задействовать ни с точки зрения криптоалгоритмов, ни с точки зрения программного обеспечения, ни с точки зрения чипа, ни с точки зрения форм-фактора никаких иностранных компонентов – всё будет делаться на территории Российской Федерации».

мента доведут до трех тысяч. За первыми электронными паспортами нужно будет обращаться в отделения МВД, постепенно в систему предполагается включить и сеть многофункциональных центров предоставления госуслуг.

Пилотный проект стартует в Москве. «Мы начнем эту работу по поручению председателя правительства в июле сле-

дующего года», — сказал Акимов. Такое решение принято, потому что в столице цифровая инфраструктура развита больше, чем в других регионах, и в случае возникновения каких-либо вопросов их будет достаточно легко решить с мэрией города. Важно, что правительство не отказывается от использования привычных многим бумажных документов.

«Обычный паспорт, естественно, будет действовать, — заверил Дмитрий Медведев. — Мы планируем постепенно переходить к новшеству только после необходимых приготовлений».

— У многих людей, тем более у людей в возрасте, есть некое недоверие к техническим новинкам такого рода, — подчеркнул премьер. — К этому надо относиться с вниманием и уважением. Нам надо позаботиться, чтобы переход для такой категории людей был комфортным и безболезненным.

УЖЕ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ ПЕРВЫЕ РОССИЯНЕ ПОЛУЧАТ ЭЛЕКТРОННЫЕ ПАСПОРТА ВЗАМЕН БУМАЖНЫХ

▶ ЭЛЕКТРОННЫЙ ПАСПОРТ – ЭТО ПЛАСТИКОВАЯ КАРТА С ЧИПОМ НА БАЗЕ ТЕХНОЛОГИИ NFC

▶ НОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ БУДУТ СНАБЖЕНЫ QR-КОДОМ И ГОЛОГРАФИЧЕСКОЙ ЗАЩИТОЙ

▶ ПАСПОРТ БУДЕТ ДУБЛИРОВАТЬСЯ МОБИЛЬНЫМ ПРИЛОЖЕНИЕМ, КОТОРОЕ ДАСТ ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ОБЛАЧНУЮ ЦИФРОВУЮ ПОДПИСЬ

ПОЛНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ДАННЫХ, КОТОРЫЕ БУДЕТ СОДЕРЖАТЬ НОВЫЙ ПАСПОРТ, ПРЕДСТОИТ УТВЕРДИТЬ АКТОМ ПРАВИТЕЛЬСТВА. ПОМИМО ФИО, ДАТЫ И МЕСТА РОЖДЕНИЯ В НЕМ БУДУТ СВЕДЕНИЯ О МЕСТЕ ЖИТЕЛЬСТВА, БИОМЕТРИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ ЗАЯВИТЕЛЯ.

НОВЫЙ ДОКУМЕНТ ЗАМЕНИТ СОБОЙ:

ВОДИТЕЛЬСКОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ

СВИДЕТЕЛЬСТВА РОЖДЕНИЯ И ИНН

НЕКОТОРЫЕ ДРУГИЕ ДОКУМЕНТЫ

УПОЛНОМОЧЕННЫЕ ОРГАНЫ СМОГУТ ПЕРЕЗАПИСЫВАТЬ ДАННЫЕ В СЛУЧАЕ ИХ ИЗМЕНЕНИЯ.

ПИЛОТНОЙ ТЕРРИТОРИЕЙ СТАНЕТ МОСКВА

ПЛАНИРУЕТСЯ, ЧТО ЗАЯВЛЕНИЕ НА ПОЛУЧЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПАСПОРТА МОЖНО БУДЕТ ПОДАТЬ В МФЦ

1. Получить распечатку штрихкода, с которым пройти в криптокабину

2. Отсканировать штрихкод

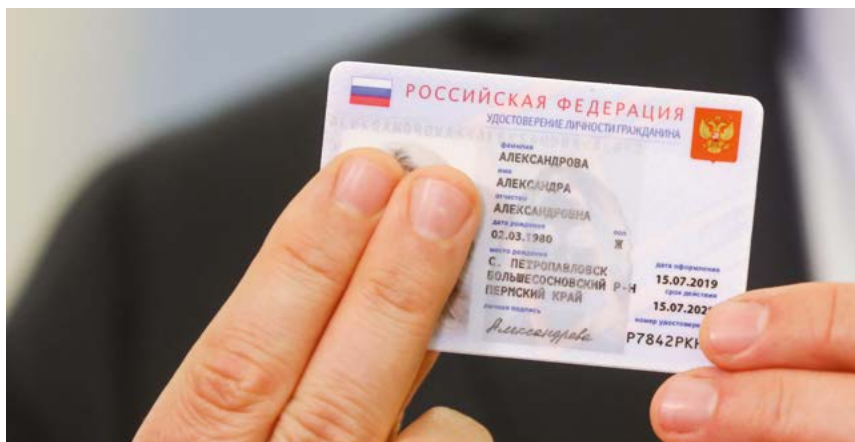
3. Сфотографироваться (можно сделать 3 фото и выбрать лучшее)

4. Отсканировать отпечатки пальцев

5. Отсканировать старый бумажный паспорт

6. Данные отправляются на проверку в МВД

ВЫДАЧА ЭЛЕКТРОННЫХ ПАСПОРТОВ НАЧНЕТСЯ В ИЮЛЕ 2020 ГОДА В ОТДЕЛЕНИЯХ МВД, ВЫДАЮЩИХ ЗАГРАНПАСПОРТА НОВОГО ОБРАЗЦА.



люди, которые с рождения привыкают управляться с экраном, есть люди, которым это непривычно».

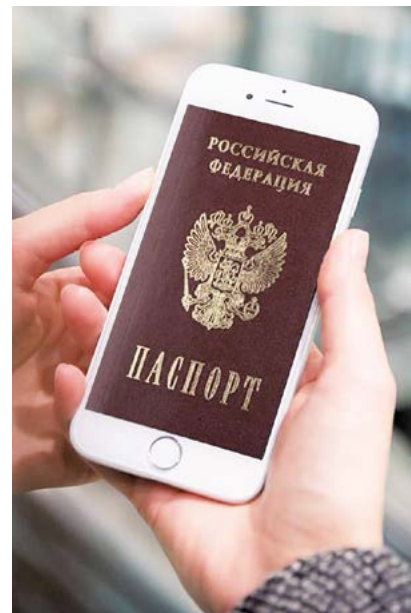
Кадровые документы на предприятиях станут электронными

В электронное удостоверение личности включают многие документы, которые сейчас приходится хранить в разных формах. «В электронном паспорте должны быть все данные о человеке, его электронная подпись. Плюс он объединит в себе несколько документов, которые важны для любого лица, — сказал Дмитрий Медведев. — Я имею в виду и водительское удостоверение, и СНИЛС, можно и какие-то другие документы объединять».

Премьер-министр обратил внимание на важный момент — безопасность. «Если мы переводим в «цифру» все наши персональные данные, мы обязаны позаботиться о том, чтобы они были самым надежным образом защищены от взлома и манипуляций», — заметил он.

Электронный паспорт будет в двух видах. Как и во многих странах мира, основным документом станет пластиковая карточка с чипом. По форме она напоминает современные водительские права. Документ можно носить с собой, как привычный бумажный паспорт. Срок его действия — десять лет.

Максим Акимов продемонстрировал образец электронного удостоверения с фотографией и нанесенной информацией, которая не меняется в течение жизни человека. Это фамилия, имя и отчество, дата и место рождения, личная подпись, номер паспорта, дата выдачи и срок окончания действия. На чипе будут записаны остальные данные. «Это крайне защищенный документ с голографическим изображением, с криптографией российской, с QR-кодом, — объяснил он. — Подделка документа будет стоить несоизмеримо дороже и безопасность будет на порядок выше, чем в сфере обращения бумажных паспортов».



Подготовлен проект закона о создании единого реестра населения страны

Новое удостоверение личности при его утере можно заблокировать за считанные минуты. Для этого, пояснил зампред правительства, достаточно позвонить в МВД или многофункциональный центр. Если же кто-то найдет документ, то он просто не сможет им воспользоваться. При обращении к базам данных будет отображаться информация о блокировке карты. «Поэтому я бы на месте мошенников не рискнул этого делать», — подчеркнул Акимов. Все технические аспекты для внедрения электронного паспорта проработаны. Иностранные компоненты не будут использоваться ни в криптоалгоритме, ни с точки зрения программного обеспечения, ни при производстве чипа, подчеркнул Акимов.

Электронный документ упрощает взаимодействие с госорганами, получение государственных и коммерческих услуг, подчеркнул преимущество Медведев. «Не надо заполнять анкеты, писать справки, перепечатывать данные, как это традиционно делалось, что нередко сопровождается ошибками и бездарно растрченным временем. Все это будет в электронном виде. Электронный паспорт, безусловно, обладает и другими достоинствами — его сложнее подделать и весьма трудно повредить», — заявил премьер. **NB**



Бизнес в ответе за киберугрозы

Вопросы обязательной кибербезопасности выходят на государственный уровень. «Лаборатория Касперского» готова защитить любую информационную инфраструктуру от атак

В прошлом году вступил в силу закон, который призван защитить от кибератак важнейшие предприятия страны: ФЗ 187 «О безопасности критической информационной инфраструктуры (КИИ) Российской Федерации». Компании должны определить, относится ли их объект КИИ к одной из трех категорий в зависимости от значимости, а потом подключить их к государственной системе обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий компьютерных атак ГосСОПКА, созданной ФСБ.

Законопроект обсуждался еще с 2013 года и вызвал горячие споры в профессиональном сообществе, особенно активно обсуждались вопросы его практического применения. Сейчас уже разработан ряд подзаконных актов, которые конкретизируют требования к организациям и порядков работы, но многие предприятия до сих пор либо не осознают, что подпадают под определение субъекта КИИ, либо не понимают, как соответствовать новому закону.

КИИ или не КИИ

Разобраться в новых нормах действительно непросто. Согласно тексту закона, объекты КИИ — это информационные системы, информационно-телекоммуникационные сети, автоматизированные системы управления технологическими процессами субъектов КИИ. К субъектам КИИ отнесены, по сути, те учреждения и предприятия, атака на которые может парализовать работу целого района или города, а также навредить населению страны или угрожать жизни людей. Список таких предприятий обширный. Это госучреждения и госорганы, а также компании, работающие в сфере здравоохранения, науки, транспорта, связи, энергетики, в банковской и финансовой сферах, в ТЭКе, в области атомной энергии, оборонной, ракетно-космической, горнодобывающей, металлургической и химической промышленности.

При этом под определения субъекта КИИ может попасть как госкорпорация, так и индивидуальный предприниматель. Специалисты советуют любому бизнесу, работающему в перечисленных сферах, изучить содержание закона. Главный вопрос, на ко-



Статья 274.1 УК РФ. Неправомерное воздействие на критическую информационную инфраструктуру Российской Федерации

Нарушение правил эксплуатации средств хранения, обработки или передачи охраняемой компьютерной информации... наказывается принудительными работами на срок до пяти лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового либо лишением свободы на срок до шести лет с лишением права занимать определенные должности.

торый предприниматели должны для себя ответить, — кто может пострадать, если ИТ-системы его предприятия перестанут функционировать в штатном режиме: может ли это принести вред населению, безопасности страны, экономике или экологии? Времени ответить на эти вопросы осталось немного — до конца 2019 года. Согласно закону, каждая компания обязана провести категоризацию самостоятельно. Пока ответственности за несоблюдение норм нет, если, конечно, бездействие не привело к серьезным последствиям (см. статью 274.1 УК РФ).

После проведения категоризации и согласования ее результатов с ФСТЭК наступает следующий этап — построение системы безопасности значимых объектов КИИ. И после этого владельцы объектов КИИ должны подключиться к ГосСОПКА. Предполагается, что компании будут передавать информацию о киберинцидентах в Национальный координационный центр по компьютерным инцидентам (НКЦКИ). Таким образом, субъекты КИИ смогут противостоять киберугрозам централизованно, а не опираться только на свой опыт.

Это позволяет значительно экономить ресурсы — содержать целый штат кибербезопасников, которые будут отражать все виды атак, могут позволить себе лишь единичные предприятия.

Как защищаться

Вопрос кибербезопасности должен волновать компанию не только с точки зрения формального исполнения закона. Защита от киберугроз важна в первую очередь для самой компании. К 2022 году, по прогнозу Всемирного экономического форума, потери мировой экономики от кибератак могут вырасти до 8 трлн долларов. Однако дело не только в деньгах как таковых, но и, например, в физической безопасности населения. Так, в марте в Венесуэле произошел масштабный блэкаут: без света осталась почти вся страна, причина ЧП — хакерская атака на ГЭС «Гури». Для России, где инфраструктура более сложная (наличие АЭС, металлургии, систем трубопроводов), вопрос кибербезопасности стоит намного острее.

Например, во втором полугодии 2018 года защитными решениями «Лаборатории Касперского» на системах промышленной автоматизации было задетектировано более 19,1 тыс. модификаций вредоносного ПО из 2,7 тыс. различных семейств. По данным специалистов, пока попытки заражения носят случайный характер, а не происходят в ходе целевой атаки, однако ключевое слово — «пока».

Для построения системы защиты любой организации лучше обратить внимание на решения компаний, давно работающих на рынке. Это позволит упростить процесс внедрения, благодаря большому количеству продуктов, а также их совместимости с другим оборудованием. Требованиям к функциям центров ГосСОПКА отвечают, например, продукты и сервисы «Лаборатории Касперского». Кроме технического соответствия они обеспечивают защиту нового поколения, которая базируется на сочетании машинного обучения, передовых технологиях и экспертного опыта в области изучения и анализа угроз. Компания работает на мировом рынке уже более двадцати лет, а ее опыт и компетенции востребованы во всем мире. **NE**

Представьте себе такую ситуацию. Поставщик услуг не оправдал ваших ожиданий, и вы рассчитываете получить компенсацию. Однако, позвонив в службу поддержки, чтобы озвучить жалобу, вы либо попадаете на автоматическое голосовое меню, либо долго ждете ответа оператора, либо оператор отвечает, что не уполномочен возвращать ваши деньги. Знакомый сценарий, не правда ли?

В ОДНОМ ИНДИЙСКОМ КОЛЛ-ЦЕНТРЕ, ОБСЛУЖИВАЮЩЕМ КОМПАНИЮ-ПРОДАВЦА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ, ОПЕРАТОРАМ ПЕРВОГО УРОВНЯ ВОООЩЕ ЗАПРЕЩАЛОСЬ АВТОРИЗОВЫВАТЬ КАКИЕ-ЛИБО ДЕНЕЖНЫЕ ВЫПЛАТЫ. ЭТИ ОПЕРАТОРЫ МОГЛИ ЛИШЬ ПРЕДЛОЖИТЬ ТОВАРЫ ВЗАМЕН ИЛИ ПРЕДОСТАВИТЬ ИНФОРМАЦИЮ О СОСТОЯНИИ ЗАКАЗА



Ждите ответа:

почему ужасное обслуживание клиентов выгодно

Американские потребители держат трубку в ожидании ответа оператора в среднем по 13 часов в год. По данным исследования Майка Демарэ от 2010 года, опубликованного в журнале *Cost Management*, трети клиентов, обращающихся с жалобами, приходится два раза или больше звонить в компанию, чтобы решить свою проблему. И это не считая тех, кто с раздражением сдается после первого же звонка. На самом деле,

согласно опросу, проведенному в 2017 году компанией *Customer Care Measurement & Consulting* совместно со Школой бизнеса им. Уильяма Кэри при Университете штата Аризона, более 75% потребителей с жалобами были явно не удовлетворены опытом общения с отделом клиентского обслуживания.

Всё это несколько противоречит заверениям многих компаний о том, что качество сервиса — это их

приоритет. Взять хотя бы United Airlines, входящую в число худших компаний по обслуживанию клиентов. Эта компания заявляет, что качество сервиса делает ее «лидером авиационной индустрии». По данным опросов, проводимых в течение длительного времени, потребители, как правило, негативно оценивают уровень обслуживания и считают, что со временем он только снижается. Несмотря на все обещания компаний уважительно относиться к своим клиентам, сами клиенты не верят, что это когда-нибудь произойдет.

Да, ожидание ответа оператора иногда неизбежно по объективным причинам. Как правило, жалобы поступают в случайной последовательности, поэтому сотрудники просто не могут подготовиться к непредсказуемым колебаниям количества звонков. Однако наше исследование показало, что некоторые компании находят свою выгоду в препятствиях, которые приходится преодолевать клиентам, хотя компаниям ничего не стоит эти препятствия устранить.

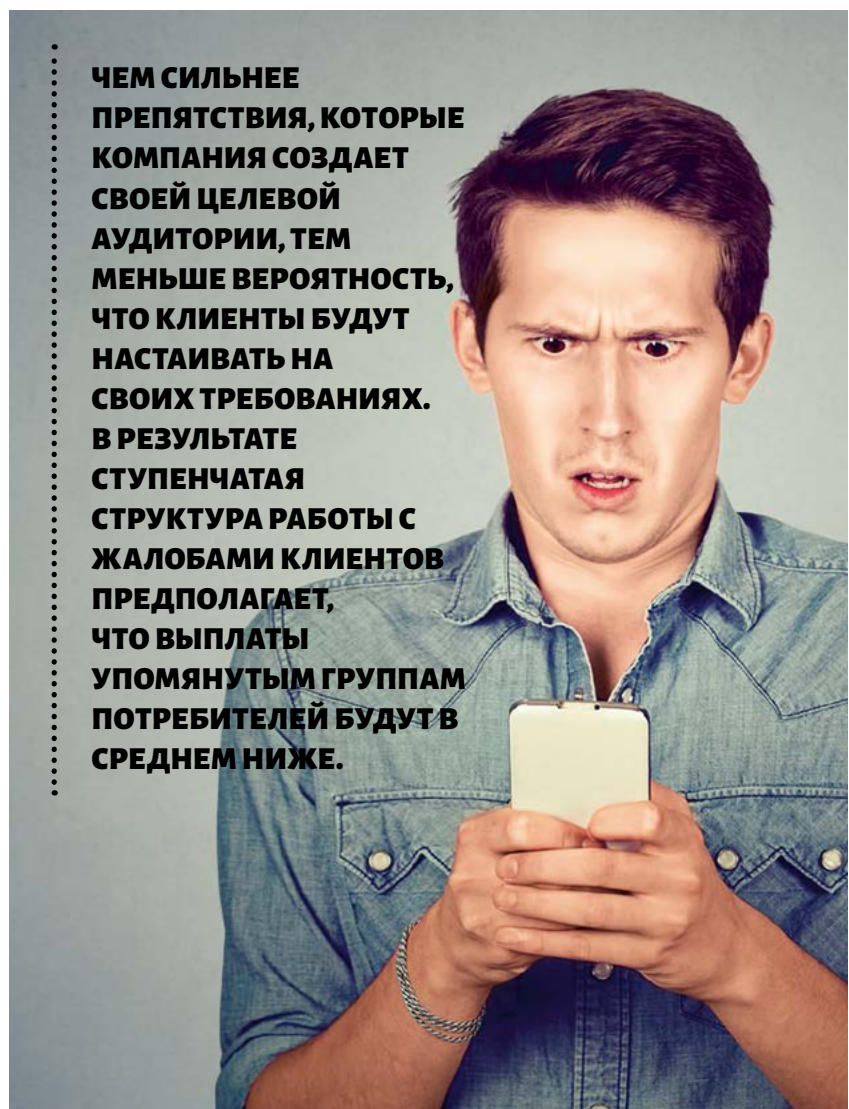
С 2015 года мы изучали 12 компаний из финансовой, технологической и туристической сфер и анализировали принятую у них структуру поддержки потребителей в рамках отделов клиентского обслуживания. Мы хотели понять, почему их покупатели постоянно сталкиваются с различными трудностями. В итоге обнаружили, что эти компании взаимодействуют с жалующимися клиентами в рамках иерархической организационной структуры, что позволяет им сократить размер компенсационных выплат. Другими словами, вынуждая клиентов преодолевать препятствия, организация тратит меньше денег на возмещение ущерба.

В рамках исследования, описанного в готовящейся к выпуску статье в журнале Marketing Science, мы опросили менеджеров колл-центров, чтобы понять, как устроен сервис по работе с клиентами в их компании и как они сдерживают объем компенсационных выплат. И обнаружили, что в большинстве исследованных систем было, как минимум, два уровня операторов.

Операторы первого уровня принимают все входящие звонки и выслушивают жалобы каждого клиента. Как правило, у них есть лимит возмещения, которое они могут предложить клиенту. Например, в одном индийском колл-центре, обслуживающем компанию-продавца образовательных услуг, операторам первого уровня вообще запрещалось авторизовывать какие-либо денежные выплаты. Эти операторы могли лишь предложить товары взамен или предоставить информацию о состоянии заказа.

Клиенты, настаивавшие на возмещении стоимости приобретенных услуг, должны были звонить в головной американский офис компании менеджеру колл-центра, то есть оператору второго уровня, в стандартные рабочие часы для США, что создавало им дополнительные трудности. Эта схема приносит выгоду компании благодаря тому, что клиенты часто не хотят

**ЧЕМ СИЛЬНЕЕ
ПРЕПЯТСТВИЯ, КОТОРЫЕ
КОМПАНИЯ СОЗДАЕТ
СВОЕЙ ЦЕЛЕВОЙ
АУДИТОРИИ, ТЕМ
МЕНЬШЕ ВЕРОЯТНОСТЬ,
ЧТО КЛИЕНТЫ БУДУТ
НАСТАИВАТЬ НА
СВОИХ ТРЕБОВАНИЯХ.
В РЕЗУЛЬТАТЕ
СТУПЕНЧАТАЯ
СТРУКТУРА РАБОТЫ С
ЖАЛОБАМИ КЛИЕНТОВ
ПРЕДПОЛАГАЕТ,
ЧТО ВЫПЛАТЫ
УПОМЯНУТЫМ ГРУППАМ
ПОТРЕБИТЕЛЕЙ БУДУТ В
СРЕДНЕМ НИЖЕ.**



ввязываться в такой сложный процесс. И когда они отказываются от своих требований, компании экономят на компенсационных выплатах.

Здесь также может присутствовать скрытый дискриминационный подтекст. Исследования и опросы показали, что некоторые сегменты потребителей, например, женщины, афроамериканцы и латиноамериканцы, могут столкнуться с более серьезными препятствиями в процессе обслуживания. Чем сильнее препятствия, которые компания создает своей целевой аудитории, тем меньше вероятность, что клиенты будут настаивать на своих требованиях. В результате ступенчатая структура работы с жалобами клиентов предполагает, что выплаты упомянутым группам потребителей будут в среднем ниже.

Но разве из-за обманутых клиентских ожиданий компании не теряют покупателей и не вредят долгосрочной репутации? Например, некоторые эксперты советуют компаниям, у которых есть обиженные



**КОМПАНИЯМ С
НЕБОЛЬШИМ ЧИСЛОМ
КОНКУРЕНТОВ ВЫГОДНО
«ВЕСТИ СЕБЯ ХОЛОДНО»
С НЕДОВОЛЬНЫМИ
КЛИЕНТАМИ, ЧТОБЫ
СЭКОНОМИТЬ НА
ВОЗМЕЩЕНИИ ЗАТРАТ.**

клиенты, обратиться к ним напрямую, чтобы снова завоевать их доверие. Однако, не все организации, особенно занимающие большую долю рынка, сильно заботятся о своей репутации.

Вот подтверждение: респонденты исследования, проведенного Школой бизнеса им. Уильяма Кэри, заявили, что больше всего они разочарованы уровнем услуг авиакомпаний, интернет-провайдеров, кабельных и телефонных служб. Многие из нас помнят видео, на котором сотрудники United Airlines грубейшим образом выдворяют пассажира из самолета весной 2017 года. Несмотря на то, что компания заплатила за этот инцидент, она не понесла потерь в прибыли и сохранила свою долю рынка. К сожалению, это означает, что компаниям с небольшим числом конкурентов выгодно «вести себя холодно» с недовольными клиентами, чтобы сэкономить на возмещении затрат.

Конечно, у иерархической структуры отделов по работе с клиентами есть и другие преимущества. Например, это помогает отсеять незаконные претензии на возмещение расходов. Заставляя покупателей сначала приносить свою технику на экспертизу розничному продавцу, чтобы доказать, что устройство действительно неисправно, компания, по сути, боится от мошенничества. Но в целом, наше исследование показывает, что широкое распространение колл-центров, организованных по иерархической системе, объясняется их эффективностью в целях снижения затрат на компенсационные выплаты. Это помогает нам понять, почему некоторые из самых порицаемых компаний Америки настолько прибыльны и почему качество обслуживания клиентов, к сожалению, остается таким неудовлетворительным. **NB**

ОБ АВТОРАХ



ЭНТОНИ ДЮКС

(Anthony Dukes)

доцент кафедры маркетинга в Школе бизнеса им. Гордона Маршалла при Университете Южной Калифорнии. Занимается исследованием экономики маркетинговых стратегий применительно к ценообразованию, розничной торговле в интернете и каналам сбыта. Сотрудничает с изданиями Journal of Marketing Research, Management Science, Marketing Science and Quantitative Marketing and Economics.



И ЧЖУ

(Yi Zhu)

доцент кафедры маркетинга, научный сотрудник Школы менеджмента им. Кёртиса Карлсона при Университете Миннесоты. Область научных интересов — онлайн-аукционы, контекстная реклама, медиатренды и китайская экономика. Чжу — лауреат премии Джона Литтла за лучшую работу по маркетингу, опубликованную в Marketing Science or Management Science и финалист премии Фрэнка Басса за лучшую работу по маркетингу.



КАЧЕСТВЕННО НОВЫЙ УРОВЕНЬ ПРЕПОДАВАНИЯ АНГЛИЙСКОГО!

- **Английский язык для детей от 3 лет и взрослых**
- **Подготовка к ЕГЭ, IELTS, TOEFL, Cambridge Exams**
- **CLIL (Предметно-Языковое Интегрированное Обучение)**
- **Онлайн занятия с носителями языка**
- **Последние международные технологии в области преподавания**
- **БЕСПЛАТНОЕ тестирование**

**Приглашаем Вас на
торжественное открытие
школы «London Express» и
бесплатные мастер-
классы для детей
14 сентября!**

Начало в 12:00

г. Сургут, ул. Просвещения, 40
surgut@london-express.ru
8 (3462) 970-470
www.london-express.ru



СПРАВКА

Концепция Чимерики (Chimerica — от China + America) стала популярной в начале XXI века и неплохо описывала тогдашние отношения Китая и США. Китай активно производил недорогие (а со временем и весьма качественные) товары, американские потребители вполне успешно их потребляли.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Американцы получили длительный период относительно низкой инфляции (а по некоторым товарным группам, особенно электронике, и сильное снижение цен). Китайцы же создали мощную индустрию, по праву называемую «фабрикой мира».

Конец Чимерики

Итак, продать китайцам американские товары и услуги, сопоставимые по стоимости с китайским экспортом в США, не удавалось. Этот дисбаланс компенсировался усиленной покупкой китайцами американских долговых бумаг.



СЕРГЕЙ ХЕСТАНОВ

Советник по макроэкономике
генерального директора
«Открытие Брокер»,
экономист, доцент
факультета финансов
и банковского дела
РАНХиГС при
президенте РФ

Когда китайцы сберегали, американские корпорации в Китае зарабатывали, а американцы жили в долг. И довольно длительное время такое положение дел всех устраивало. Противоречия накапливались, но требовался такой политик, как Дональд Трамп, чтобы эти подспудные противоречия вылились в открытое противостояние.

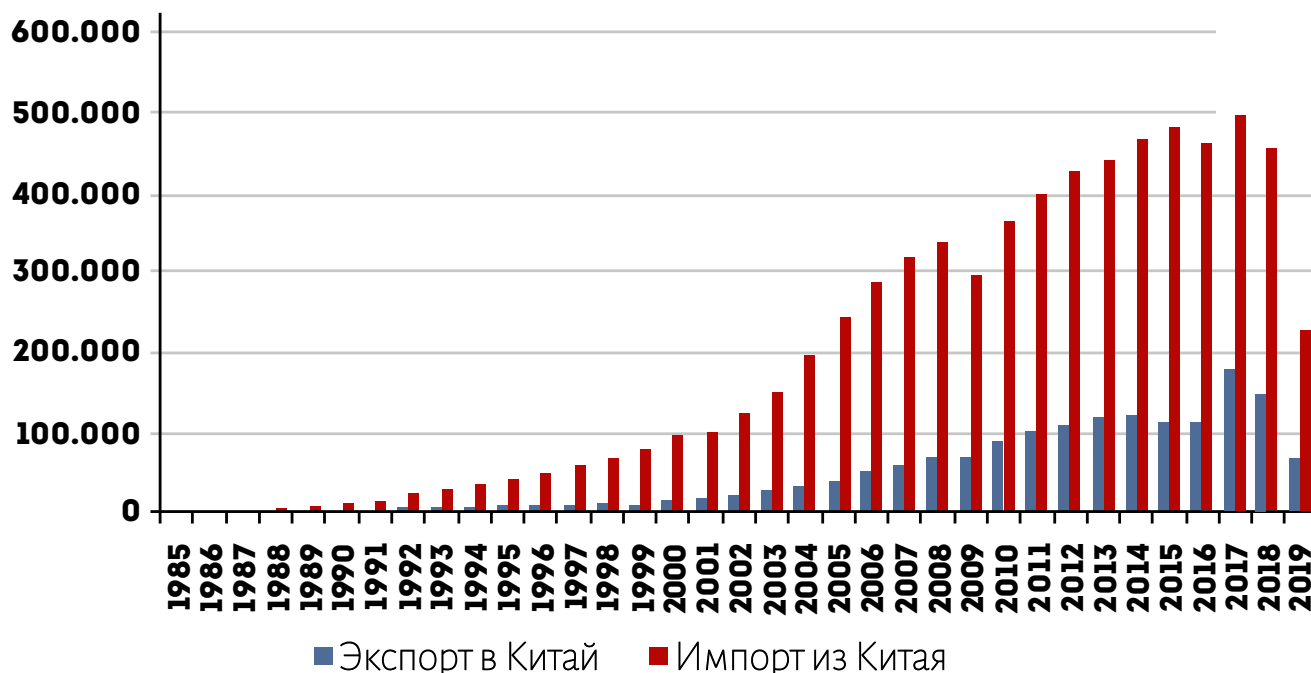
И это противостояние — отнюдь не прихоть экстравагантного г-на Трампа. Главная причина, которая подтолкнула нынешнего американского президента к жестким решениям — дефицит торгового баланса. Перекося торгового баланса (за счет переноса части производств из США в Китай) постепенно привел к накоплению проблем.

Америка столкнулась с ухудшением рынка труда (часть рабочих мест, вслед за производством, переместилось из США в Китай) и ростом госдолга, Китай все более и более настойчиво требовал передачи технологий и все менее охотно инвестировал в госдолг США.

С весны 2018 года г-н Трамп начал решать проблему отрицательного торгового баланса в своей характерной «ковбойской» манере — повысив пошлины на китайский экспорт. Китай попытался ответить симметрично — повышением тарифов на экспорт США в Китай, но ответ был не особенно эффективен: американский экспорт заметно меньше китайского.

Товарооборот Китая и США в 2018 году увеличился на 8,5%, составив \$633,52 млрд. Дефицит

Товарооборот между США и Китаем



торгового баланса во взаимной торговле тоже вырос. Товарооборот США и Китая по итогам первого полугодия 2019 года составил 258,32 миллиарда долларов, что на 14,2% ниже показателя аналогичного периода 2018 года. Введенные США тарифы заметно притормозили товарооборот, и многие китайские производители уже почувствовали негативный эффект. В США же пока только незначительно выросла инфляция: место китайских поставщиков с удовольствием готовы занять фирмы из других стран (Корея, Вьетнам, Малайзия и др.).

Пока торговая война не вызвала серьезных последствий для макроэкономических показателей и Китая, и

США. Но обе крупнейшие экономики замедляются, и, если не будет достигнуто конструктивное соглашение, со временем они могут войти в рецессию. А от нее и до полноценного экономического кризиса недалеко.

В 2019 году, скорее всего, реализуется жесткий сценарий: торговая война между США и Китаем приведет к серьезному торможению (вплоть до рецессии и спада) мировой экономики. От этого, так или иначе, пострадают все экономические субъекты — от государств и бизнеса до отдельных граждан. Не исключено и развитие полноценного экономического кризиса, подобного кризису 2008 года.

Для России самый важный аспект торговой войны — снижение уровня производства, и как следствие, снижение сырьевых цен. А как влияет на Россию падение сырьевых цен (особенно, цен на нефть!) — известно всем.

Чем хуже положение дел в мировой экономике, тем они ниже, что негативно влияет на жизнь россиян.

Но даже если компромисс будет найден (в идеале, США снижают большую часть пошлин, Китай увеличивает закупки американского газа, нефти и сельхозпродукции), мир уже никогда не будет прежним. Такого тесного сотрудничества экономик США и Китая уже не будет. **NE**





Конец угольной эпохи в Германии

В Рурском бассейне закрылась последняя шахта, отныне весь каменный уголь в ФРГ будет только импортным, прежде всего – российским. Но насколько перспективен немецкий рынок?

В истории Германии закончилась целая эпоха — эпоха добычи каменного угля. Немцы занялись ею более 900 лет назад, в XIX веке уголь и сталь Рурской области обеспечили индустриальную и военную мощь Германской империи, после Второй мировой войны во многом благодаря углю возрождались западная часть страны и начинался процесс экономической интеграции Европы.

И вот одна из важнейших в прошлом отраслей немецкой экономики прекратила свое существование. 21 декабря 2018 года войдет в историю Германии как тот день, когда в бывшем шахтерском городке Ботропе торжественно закрылась последняя в стране угольная шахта Prosper-Haniel. Отныне в ФРГ каменный уголь из-под земли больше не добывают. Сохранилась лишь добыча бурого угля открытым способом в карьерах и разрезах.

Упадок отрасли начался в Европе более полувека назад

Среди больших европейских угольных держав Германия в деле сворачивания этой традиционной отрасли — вовсе не первопроходец. В Бельгии последнюю шахту закрыли

еще в 1992 году, во Франции — в 2004-м, в Великобритании — в 2015-м. Во всех этих странах добычу каменного угля прекращали по экономическим причинам. Отказ от него из экологических соображений — защита населения от смога, а глобального климата — от выбросов парниковых газов — тенденция лишь последнего времени.

Вот и в ФРГ шахтеры еще полвека назад начали терять работу не из-за борьбы против загрязнения окружающей среды, а из-за снижающейся конкурентоспособности немецкого каменного угля. Его, с одной стороны, всё больше теснили другие энергоносители — нефть, газ, ядерное топливо, с другой — импортный уголь из стран с более дешевой рабочей силой, более низкими стандартами техники безопасности и/или с открытым способом добычи.

В результате с 1960 по 1980 год число шахт в ФРГ сократилось со 146 до 39, а до 2000 года дожили только 12. Соответственно, число немецких шахтеров, составлявшее в 1957 году около 610 тысяч человек — тогда были добыты рекордные почти 150 миллионов тонн угля, в 1994-м впервые упало ниже отметки в 100 ты-

В ГЕРМАНИИ НЕМАЛО ТЕХ, КТО СЧИТАЕТ, ЧТО ТАКИЕ СРЕДСТВА МОЖНО БЫЛО БЫ КУДА ЭФФЕКТИВНЕЕ ПОТРАТИТЬ НА СОЗДАНИЕ В ШАХТЕРСКИХ ГОРОДАХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ОТРАСЛЕЙ И НА РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В УГОЛЬНЫХ БАССЕЙНАХ

сяч человек, а в первом десятилетии XXI века сократилось примерно до 30 тысяч. Последние три года в Германии работали оставшиеся две шахты, на которых около 4,5 тысячи горняков добывали порядка четырех миллионов тонн в год.

Уголь – энергоноситель 20-го, но не 21-го века

Упадок угольной отрасли, давно начавшийся общеевропейский тренд, связан не столько с истощением запасов, сколько с падающей конкурентоспособностью подземной добычи в условиях растущей глобальной конкуренции со стороны других стран-поставщиков и других источников энергии (среди которых в последнее время всё более важную роль играют возобновляемые источники и сжиженный природный газ — СПГ).

Таков, пожалуй, главный вывод, который могут сделать в России и, конечно, на Украине и в Казахстане из символического закрытия последней немецкой шахты. Значения, какое угольная отрасль и шахтерская профессия имели в XX веке, у них в XXI веке уже точно не будет.

Более того, в долгосрочной перспективе и с учетом усиливающейся всемирной борьбы против потепления климата, как бы скептически ни относились к ней в России, снижение глобального потребления угля и, соответственно, сокращение или даже прекращение его добычи, особенно дорогостоящей подземной, представляются неизбежными.

Немецкие шахтеры получили субсидии на 200 миллиардов евро

В то же время опыт Германии показывает, что с помощью государственных субсидий сворачивание отрасли можно растянуть на многие десятилетия. Преимущество немецкого подхода в том, что он социально ответственный, гуманный по отношению к представителям отмирающей профессии — шахтерам, и направлен на предотвращение острых внутриполитических конфликтов.

Во всяком случае, Германия не знала таких отчаянных шахтерских забастовок, как, например, Великобритания.

По случаю закрытия шахты Prosper-Haniel председатель немецкого профсоюза горняков IG BCE Михаэль Вассилиадис заявил, что постепенное прекращение добычи каменного угля в Германии может служить образцом для



Федеральный президент Франк-Вальтер Штайнмайер получает последний кусок каменного угля в Ботропе.

проведения структурных реформ в других отраслях. Такую похвалу в адрес федеральных и региональных властей нечасто услышишь из уст профсоюзного лидера, когда речь идет о сокращении сотен тысяч рабочих мест.

Недостатком же немецкого подхода стало расходование гигантских средств налогоплательщиков на многолетнюю поддержку представителей одной отдельно взятой профессии. По данным немецких СМИ, на субсидирование добычи каменного угля было израсходовано приблизительно 200 миллиардов евро бюджетных денег. В Германии немало тех, кто считает, что такие средства можно было бы куда эффективнее потратить на создание в шахтерских городах предприятий перспективных отраслей и на развитие системы образования в угольных бассейнах.

Россия – крупнейший поставщик угля в Германию

Впрочем, самый очевидный вывод для России, который сразу же напрашивается при известии о закрытии последней немецкой шахты, состоит в том, что у российских угольщиков теперь есть шанс увеличить свой экспорт в Германию. Ведь отныне здесь будут потреблять только импортируемый каменный уголь. А его крупнейшим поставщиком в ФРГ является именно РФ.

В последние годы российские компании быстрыми темпами наращивали поставки ка-

**С 1960 ПО 1980 ГОД
ЧИСЛО ШАХТ В ФРГ
СОКРАТИЛОСЬ СО 146
ДО 39, А ДО 2000 ГОДА
ДОЖИЛИ ТОЛЬКО
12. ПОСЛЕДНИЕ ТРИ
ГОДА В ГЕРМАНИИ
РАБОТАЛИ ОСТАВШИ-
ЕСЯ ДВЕ ШАХТЫ, НА
КОТОРЫХ ОКОЛО 4,5
ТЫСЯЧИ ГОРНЯКОВ
ДОБЫВАЛИ ПО-
РЯДКА ЧЕТЫРЕХ
МИЛЛИОНОВ ТОНН
В ГОД.**



**МИХАЭЛЬ
ВАССИЛИАДИС**
председатель немецкого
профсоюза горняков IG BCE



Немецкая электростанция Scholven является одной из крупнейших угольных электростанций в Европе.

менного угля в Германию. Так, только за три года, с 2015-го по 2017-й, они выросли, по данным немецкого Союза импортеров угля, с 16,7 до 19,4 миллиона тонн. «В результате Россия является теперь для Германии с большим отрывом важнейшим поставщиком угля», — отмечается в годовом отчете VDKI.

Если учесть, что Германия в 2017 году импортировала в общей сложности 51,4 миллиона тонн всех видов каменного угля, то доля России на немецком рынке составляет около 38 процентов. Если же взять только энергетический уголь (ФРГ не закупает в РФ кокс и лишь в небольшом количестве коксующийся уголь), то соотношение будет таким: из 36,2 миллиона тонн 17,6 миллиона тонн были в прошлом году российскими.

Таким образом, Россия обеспечивает почти половину (49 процентов) того каменного угля, на котором работают немецкие электростанции. Столь большой доли рынка в Германии нет ни у российского газа, ни у российской нефти.

План закрытия угольных электростанций представят в феврале

Теперь, после закрытия последней немецкой шахты, перед российскими угольщиками (и перед РЖД, у которой на уголь приходятся 30 процентов всех грузовых железнодорожных перевозок), действительно, открываются дополнительные возможности по наращиванию поставок в Германию. Однако на самом деле

это скорее окно возможностей, и оно может быстро захлопнуться.

Ведь созданная летом 2018 года правительством ФРГ «угольная комиссия» активно работает сейчас над федеральным планом полного отказа от угля как наиболее вредного для глобального климата ископаемого энергоносителя. Понимание того, что без такого отказа Германия не выполнит своих международных обязательств по снижению выбросов парниковых газов, в немецком обществе, в принципе, есть. Так что вопрос лишь в сроках. В качестве возможной даты называется, например, 2030 год. Конкретный план действий «угольная комиссия» намерена представить уже в феврале 2019 года.

Вполне возможно, что одним из пунктов этого плана станет закрытие в кратчайшие сроки нескольких наиболее старых и «грязных» угольных электростанций. Поэтому уже в ближайшие два-три года спрос на энергетический каменный уголь может ощутимо снизиться.

К тому же совершенно очевидно, что представленные в «угольной комиссии» профсоюзы и власти тех регионов, где продолжается добыча открытым способом, будут всеми силами бороться за продление жизни электростанций, работающих на буром угле, и предлагать в первую очередь сворачивать производство электроэнергии из каменного угля. Ведь он теперь весь импортный. **NB**

**СОЗДАННАЯ
ЛЕТОМ 2018 ГОДА
ПРАВИТЕЛЬСТВОМ
ФРГ «УГОЛЬНАЯ
КОМИССИЯ»
АКТИВНО
РАБОТАЕТ
СЕЙЧАС НАД
ФЕДЕРАЛЬНЫМ
ПЛАНом ПОЛНОГО
ОТКАЗА ОТ УГЛЯ
КАК НАИБОЛЕЕ
ВРЕДНОГО ДЛЯ
ГЛОБАЛЬНОГО
КЛИМАТА
ИСКОПАЕМОГО
ЭНЕРГОНОСИТЕЛЯ**

-20% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 720 руб.	В продаже до 20 октября 2019 г. ДЕТСКИЕ ИСТОРИИ 6+	Абонемент №1
-20% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 720 руб.	В продаже до 27 октября 2019 г. ТРИ ВОСКРЕСНЫХ КОНЦЕРТА ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ 6+	Абонемент №2
-15% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 1615-2210 руб.	В продаже до 10 ноября 2019 г. I LOVE ОРКЕСТР 12+	Абонемент №3
-10% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 1845-2385 руб.	В продаже до 6 декабря 2019 г. ЭСТРАДНО- СИМФОНИЧЕСКИЙ АБОНЕМЕНТ 12+	Абонемент №4
-10% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 1755-1845 руб.	В продаже до 20 октября 2019 г. КЛАССИКА И РОК 16+	Абонемент №5
-20% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 1560-2280 руб.	В продаже до 11 октября 2019 г. КЛАССИКА и ДЖАЗ (1 серия) 12+	Абонемент №6
-20% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 880-1360 руб.	В продаже до 9 февраля 2020 г. КЛАССИКА и ДЖАЗ (2 серия) 12+	Абонемент №6
-10% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 1440-2070 руб.	В продаже до 14 февраля 2020 г. ПРАЗДНИЧНЫЙ 16+	Абонемент №7
-15% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 850-1360 руб.	В продаже до 22 декабря 2019 г. НОВОГОДНИЙ 12+	Абонемент №8
-20% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 1240-1480 руб.	В продаже до 12 октября 2019 г. музыкальная ГОСТИная 12+	Абонемент №9
-15% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 1105-1530 руб.	В продаже до 23 февраля 2020 г. МУЗЫКА+ 12+	Абонемент №10
-15% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 1658-1828 руб.	В продаже до 26 ноября 2019 г. МУЗЫКАЛЬНАЯ КРУГОСВЕТКА 12+	Абонемент №11
-20% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 1280 руб.	В продаже до 15 октября 2019 г. ВЕЧЕРА В КАМЕРНОМ ЗАЛЕ (1 серия) 12+	Абонемент №12
-20% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 720 руб.	В продаже до 28 февраля 2020 г. ВЕЧЕРА В КАМЕРНОМ ЗАЛЕ (2 серия) 12+	Абонемент №12
-10% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 1440-1890 руб.	В продаже до 4 марта 2020 г. ЗВЁЗДНЫЙ 12+	Абонемент №13
-10% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 810-1350 руб.	В продаже до 14 февраля 2020 г. 100% ХИТ 16+	Абонемент №14
-15% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 1700 руб.	В продаже до 1 октября 2019 г. ROCK time (РОКовая музыка) 16+	Абонемент №15
-15% ОТ СТОИМОСТИ БИЛЕТА 1530-1785 руб.	В продаже до 17 октября 2019 г. ВЕЧЕРА С СИМФОНИЧЕСКИМ ОРКЕСТРОМ 12+	Абонемент №16



СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ ИВАНОВ

— 1956 — 2002 —

Текст Юнна Мостицкая

Одна из улиц Сургута названа в честь военного строителя, командира дорожно-строительного корпуса, генерал-лейтенанта Сергея Владимировича Иванова. За плечами этого талантливого строителя сотни километров автомобильных дорог на территории ЯНАО и ХМАО, интересные проекты улиц, застройка новых микрорайонов нашего города и появление главного символа Сургута – Памятника первопроходцам Сибири, основателям города.

«ГЕНЕРАЛЬСКОЕ» СТРОИТЕЛЬСТВО

Сергей Владимирович родился в городе Шахты Ростовской области, 25 октября 1956 года, в семье военнослужащего. Окончил среднюю школу в городе Подольске Московской области. В 1974 году поступил в Московское высшее командное училище дорожных и инженерных войск МО СССР. Получил образование по специальности «Инженер по строительству автомобильных дорог». В 1978 году был направлен проходить службу в Дорожные войска ВС СССР в Московскую область, в отдельный дорожный батальон.

За первые шесть лет офицерской службы прошел путь от командира взвода до командира отдельного дорожно-строительного батальона. Принимал участие в строительстве дорог и транспортных объектов на территории Московского и Одесского военных округов. В 1988 году с золотой медалью закончил Ленинградскую военную академию тыла и транспорта.

Позже Сергей Владимирович по распределению работал в 60-ой отдельной дорожно-строительной бригаде в Тюменской области, а уже через два года службы возглавил бригаду. Служил командиром дорожно-строительного корпуса, после этого получил должность начальника управления дорожного строительства Западно-Сибирского региона.

В этот период судьба тесно связывает Иванова с Сургутом. Его организаторские способности, талант командира и призвание строителя проявились здесь в полной мере. За период с 1994 по 2000 гг. под его непосредственным руководством построены сотни километров автомобильных дорог на территории Ямало-Ненецкого и Ханты-Мансийского автономных округов, а также в южных районах Тюменской области в рамках реализации государственной программы «Дороги России». В 1997 году Иванову присваивают звание генерал-лейтенанта, он становится одним из самых молодых генералов Российских Вооруженных сил.

В 2000 году Сергей Владимирович заканчивает Военно-технический университет Федеральной службы специального строительства, защищает диссертацию кандидата технических наук. За довольно

короткий период времени он пишет более 15 научных трудов, это учебники и учебные пособия для военных строителей, методическая литература и практические рекомендации в области управления.

Тогда же началась его гражданская карьера. В 2000 году Иванов уволился в запас из Вооруженных сил РФ. Он был приглашен на должность заместителя мэра Сургута, начальником департамента архитектуры и градостроительства. Под его руководством была проделана огромная работа по выводу из кризиса строительной отрасли города. Резко увеличился ввод жилья, были разработаны важнейшие градостроительные программы, в том числе программа по жилищному строительству и концепция жилищного строительства, новый генеральный план Сургута. Сергей Иванов с душой подошел к формированию художественного облика Сургута, появились новые художественно-декоративные решения в оформлении улиц, высокохудожественные скульптурные произведения. В этот период был разработан проект «Памятника основателям Сургута». В 2002 году бронзовая композиция из четырех фигур была установлена на центральном транспортном кольце города. Она стала, пожалуй, самым известным символом Сургута.

Сергей Владимирович курировал Комитет по природопользованию и экологии и Комитет по земельным ресурсам.

Воинская и трудовая деятельность Иванова отмечена государственными и правительственными наградами, в том числе орденами «Почёта» и «За службу Родине в Вооруженных силах СССР» III степени.

25 марта 2002 года С. Иванов был убит неизвестным в Москве во время отпуска. На тот момент у него остались жена Ольга, пятнадцатилетняя дочь Катя и старший сын Владимир. Коллеги отзываются об Иванове как о необычайно интеллигентном, воспитанном и порядочном человеке. Он всегда с уважением относился к своим подчиненным, не позволял себе грубых и некорректных высказываний.

В 2003 году между 33-м и 34-м микрорайонами города появилась улица «Генерала Иванова», названная в честь Сергея Владимировича. **НБ**

**КРУПНЫЕ КОМПАНИИ**

- Тюменьэнерго | ул. Университетская, 4
- Газпром трансгаз Сургут, производственная компания | ул. Университетская, 1
- СеверСтрой, строительная компания | ул. Университетская, 11
- Аэропорт Сургут | ул. Аэрофлотская, 50

**УЧРЕЖДЕНИЯ КУЛЬТУРЫ**

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

**ТУРИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ**

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

**ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ**

- Фонд поддержки предпринимательства Югры, Сургутский филиал | ул. Университетская, 25/2
- МегаМаркет Соцуслуг | пр-т Ленина 17, ТЦ «Рандеву», 2 этаж
- Сургутская торгово-промышленная палата | ул. 30 лет Победы, 34 А

**ТОРГОВЫЕ КОМПАНИИ**

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

**СМИ, ТЕЛЕКОМПАНИИ**

- СургутИнтерНовости, ТРК | ул. 30 лет Победы, 27/2
- СургутИнформТВ, телекомпания | ул. Маяковского, 16
- Югрател, интернет-провайдер | ул. 30 лет Победы, 32
- Теле-Плюс, интернет-провайдер | ул. Университетская, 3
- Хит FM, радиостанция, FM 88.2 | ул. Университетская, 3

**АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ**

- Герц, АН | ул. Республики, 86

**ОРГАНЫ ВЛАСТИ**

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

**ФИЛИАЛЫ БАНКОВ**

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

**АВТОСАЛОНЫ**

- Yamaha, салон-магазин, официальный дилер | ул. Быстринская, 23
- Сибкар, официальный дилер MITSUBISHI | пр-т Набережный, 7/1
- Сибкар, официальный дилер HYUNDAI | пр-т Набережный, 7/1 | ул. Профсоюзов, 58/1
- Автоуниверсал, группа компаний, официальный дилер Audi, Lexus, Toyota | Нефтеюганское шоссе, 24/3, | Нефтеюганское шоссе, 18, | ул. Энергостроителей, 3
- Альянс Моторс, ООО, автосалон | ул. Профсоюзов, 53
- Ауди Сервис Сургут, автосалон | Нефтеюганское шоссе, 24/3
- ИнтерТехЦентр, автоцентр, официальный дилер Volkswagen | ул. Производственная, 6
- ВМ Сургут, автомобильный центр, официальный дилер Skoda | ул. Профсоюзов, 49/1
- Suzuki, автосалон | ул. Профсоюзов, 62
- АвтоцентрГаз Югра, автосалон | ул. Рационализаторов, 9
- Новотех-МБ, автотехцентр | Югорский тракт, 36
- Ауди Сервис Сургут, автосалон | Нефтеюганское шоссе, 24/3
- Infiniti, автосалон, официальный дилер | ул. Профсоюзов, 1/3
- Автомир Премьер, автосалон | ул. Маяковского, 42
- Сибкар Сервис, ООО, автоцентр Opel, Citroen, Chevrolet | ул. Быстринская, 3 А
- Субару Центр Сургут, автосалон | ул. Профсоюзов, 60
- Лексус Центр Сургут, автосалон | Нефтеюганское шоссе, 18
- Ресурс-Авто, магазин автозапчастей | Нефтеюганское шоссе, 27/1
- Новотех, ПКФ | ул. Сосновая, 35

НИЯ ЖУРНАЛА В ГОРОДЕ СУРГУТЕ

- Kia Motors, автотехцентр
| Югорский тракт, 1

- Авто-Моторс, ООО, автосалон
| ул. 30 лет Победы, 47/2

- РиК Моторс,
торгово-сервисная компания
| пр-т Набережный, 56

- Партнер Авто, салон по прокату
авто | ул. 30 лет Победы, 57



СПОРТ– И ФИТНЕС-ЦЕНТРЫ

- Факел, спортивный комплекс,
ООО Газпром Трансгаз Сургут
| ул. 50 лет ВКСМ, 3/1

- Теннисная Академия,
спортивный клуб

| ул. Быстринская, 18/4

- Strong, фитнес-клуб
| ул. Юности, 8

- Пять звезд, фитнес-центр
| пр-т Мира, 33/2

- WorldClass Сургут,
сеть фитнес-клубов
| ул. Профсоюзов, 11

- World GYM, фитнес-клуб |
ул. Профсоюзов, 53/2

- Центр спортивной подготовки
и реабилитации Алексея Ашапатова
| ул. Университетская, 31



СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ КЛИНИКИ

- Арех, стоматологическая клиника
| ул. 30 лет Победы, 13

- Salve, стоматологическая клиника
| ул. 30 лет Победы, 19

- Макси Дент, стоматология
| ул. Гагарина, 14

- ЕвроДент, стоматология
| пр-т Набережный, 76

- Орхидея, стоматология | ул.
30 лет Победы, 10

- Для Вашей семьи, стоматологическая
клиника | ул. Гагарина, 4

- 28 плюс, стоматологический центр
| ул. Островского, 37/1



- Аполлония,
Центр эстетической стоматологии
| ул. Югорская, 34

МЕДИЦИНСКИЕ ЦЕНТРЫ

- Акватория, ООО ЦМЭ
| ул. Магистральная 36

- Диа-мед,
центр эстетической медицины
| пр-т Ленина, 16

- Альфа-Доктор,
медицинский центр
| ул. Иосифа Каролинского, 14/2

- Наджа,
лечебно-диагностический центр
| ул. Мелик-Карамова, 76 В

- ПрофЭнергомед,
лечебно-диагностический центр
| ул. Энгельса, 11



ГОСТИНИЦЫ И ОТЕЛИ

- Екатеринин Двор,
гостиничный комплекс
| ул. Безверхова, 21

- Бизнес-отель, гостиница
| пр-т Мира, 42/1

- Поларис,
гостиничный комплекс
| пр-т Мира, 6/1

- Metropolis,
гостиничный комплекс
| пр-т Набережный, 13/1

- Ермак, гостиница
| пр-т Набережный, 31

- Метелица,
гостиничный комплекс
| Нефтеюганское шоссе, 26

- Медвежий угол,
гостиничный комплекс
| Крылова, 23/1

- Венеция, гостиница
| пр-т Мира, 55

- Арт-Отель,
гостиничный комплекс
| ул. Университетская, 23/6

- Gala Hotel, гостиница
| ул. Гагарина, 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



ОБУВНЫЕ МАГАЗИНЫ

- Chester, магазин обуви
| Югорский тракт, 38



САЛОНЫ КОЖГАЛАНТЕРЕИ

- Саквояж, кожгалантерея
| пр-т Ленина, 41

- Francesco Marconi,
салон сумок и кожгалантереи
| ул. Профсоюзов, 11



САЛОНЫ ЧАСОВ

- Золотое время, салон часов
| Югорский тракт, 38,
ТРЦ Сургут Сити Молл

- 3-15 часы, салон часов
| Югорский тракт, 38



БАНИ, ЦЕНТРЫ РАЗВЛЕЧЕНИЙ

- Райцентр, банный комплекс
| ул. Комплектовочная, 22

- Царская купель, банный клуб
| ул. Геологическая, 26

- ORION, развлекательный центр
| ул. Киртбая, 23



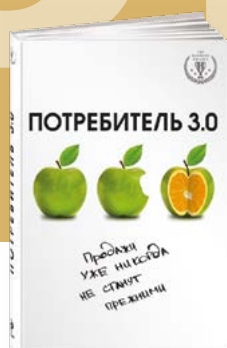
РЕСТОРАНЫ, КАФЕ, БАРЫ

- Cafe Botanica, Ресторан / Кафе
| ул. Энергетиков, 12

- Joint, ирландский паб-ресторан
| пр-т Ленина, 39

- BIBLIOTECA Lounge & Bar
| пр-т Мира, 31/1

- Modjo, кофейня
| ул. 30 лет Победы, 19



ПОТРЕБИТЕЛЬ 3.0

Андреас Бур

Эта книга – путешествие по миру современного потребителя. Как он думает, чем руководствуется при принятии решения о покупке? Чтобы продавать, важно знать не только возраст наших покупателей, но их интересы, цели и желания. Автор дает полезные советы о том, как должна измениться работа отдела продаж, как вести себя с новыми клиентами и каким продуктам и услугам следует отдавать предпочтение.



ДЕСЯТЬ СМЕРТНЫХ ГРЕХОВ МАРКЕТИНГА

Филип Котлер

О типичных ошибках маркетологов, которые могут привести компанию к полному краху. Котлер выделил 10 наиболее часто встречаемых и опасных шагов, идя на которые, нельзя ожидать ничего хорошего.



ПОВЫШЕНИЕ КОНВЕРСИИ ВЕБ-САЙТА

Халид Салех,
Айят Шукайри

Настоящая азбука интернет-маркетинга: со своей теоретической базой, примерами и описанием наиболее эффективных инструментов. Специально для начинающих специалистов – две первые главы, чтобы объяснить основные формулы и показатели, которые используются для анализа эффективности работы сайтов..



ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ: БИТВА ЗА УМЫ

Эл Райс,
Джек Траут

Книга стала классикой, приобрела статус библии для специалистов по маркетингу, рекламе и руководителей компаний, знающих, что ключ к успеху в конкурентной борьбе – не самый лучший товар, а самая лучшая идея, которая закрепит этот товар в умах потребителей.



МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Гилберт Черчилль,
Том Браун

Оставаясь базовым учебником по маркетинговым исследованиям, книга стала ориентированной на реальные ситуации, возникающие при проведении исследовательских проектов на практике, так как современное образование требует не только знаний теоретических основ, но и умений применять их в жизни..



ПРОДАВАЯ НЕЗРИМОЕ

Гарри Беквит

На практических примерах работы как крупных компаний, таких как Federal Express и Citicorp, так и небольших частных предприятий книга рассказывает о том, как продавать, стимулировать сбыт и увеличивать число продаж товара, который нельзя услышать, увидеть или потрогать.



ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Игорь Липсиц

В пособии описываются основные методы и приемы эффективного управления ценообразованием в коммерческих фирмах, анализируются экономические основания и последствия выбора различных вариантов ценовой политики фирмы, предлагаются рациональные способы решения специфических задач ценообразования.



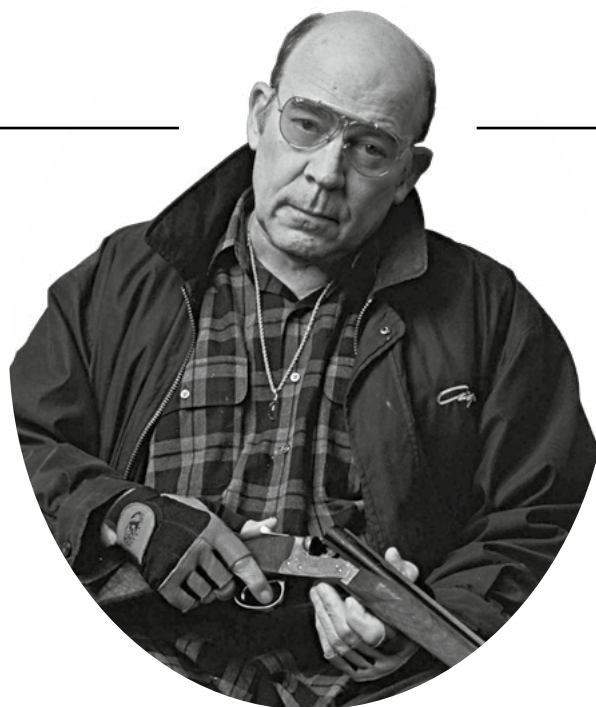
ДИФФЕРЕНЦИРУЙСЯ ИЛИ УМИРАЙ

Джек Траут,
Стив Ривкин

Авторы рассказывают о том, как создать для своего бренда неотразимо привлекательные и выгодные отличия в сознании потребителя. Именно дифференцирование позволяет занять выгодную позицию в сознании потребителя и получить реальное конкурентное преимущество на рынке.

ВЫСКАЗЫВАНИЯ ИЗВЕСТНЫХ ЛЮДЕЙ

“Мой дом не является неприступной крепостью, как о нем любят говорить некоторые журналисты. Это просто старый бревенчатый дом. Единственное, что действительно делает его неприступным, – моя репутация. Когда люди знают, что здесь их могут пристрелить, они будут держаться подальше.



Хантер Стóктон Тóмпсон — американский писатель и журналист, основатель гонзо-журналистики, автор романа «Страх и отвращение в Лас-Вегасе».



Бенджамин Франклин

— Стекло, фарфор и репутация легко дают трещину и никогда полностью не восстанавливаются.



Честерфилд Филип

— Куда бы мы ни шли, репутация наша – неважно, хорошая ли, дурная – нас обязательно опередит.



Авраам Линкольн

— Характер подобен дереву, а репутация – его тени. Мы заботимся о тени, но на самом деле надо думать о дереве.



Альбер Камю

— С плохой репутацией жить легче, чем с хорошей, ибо хорошую репутацию тяжело блюсти, нужно все время быть на высоте.



Эдгар Хоу

— То, что говорится у вас за спиной, и есть ваша репутация.



Сергей Лозунько

— Для политика лучше иметь подмоченную репутацию, чем не иметь ее вовсе.



Джон Рокфеллер

— Зарабатывайте репутацию, и она будет работать на вас.



Генри Форд

— Невозможно создать себе репутацию только намерениями.

uman
shop. RU

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН
ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ



ЧИСТЫЙ ВОЗДУХ

БЕЗ ЗАМЕНЫ
РАСХОДНИКОВ
25 лет



**БЕСПЛАТНАЯ
ДОСТАВКА**
по Сургуту



**МОЙКИ ВОЗДУХА
VENTA ПО ЦЕНАМ
ОФИЦИАЛЬНОГО
ДИЛЕРА**



СДЕЛАНО
В ГЕРМАНИИ



10 ЛЕТ
ГАРАНТИИ

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ СКИДКА
В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЕ
НА МОЙКИ ВОЗДУХА VENTA

10%

промокод

ESCOUMAN10

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

Ваш выбор
ЭкоЛогичен

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



irish pub & restaurant

ДЖАЗБЕНД ЕГОРА ТРЕНИНА

05
ОКТАБРЯ



JAMIROQUAI -
известная британская группа,
одни из наиболее ярких
представителей британского
джаз-фанка и эйсид-джаза 90-х.
Потрясающий трибьют - шоу
в исполнении не менее потрясающих
ребят из команды Егора Тренина

«MOSCOW BEATBALLS»

11/12
ОКТАБРЯ



Группа **MOSCOW BEATBALLS** - это своеобразная
реставрация музыки, которая
исполняет любимые песни с
использованием всего
технического арсенала современного
джаза, блюза и рок-н-ролла

Трибьют-шоу «AC/DC»

25/26
ОКТАБРЯ



Первый и единственный в России
официальный трибьют классиков
рока - **AC/DC**.

...Это праздник настоящего
рок-н-ролла и драйва, причем не
только для публики, но и для
самых музыкантов...

Г. СУРГУТ, ПР. ЛЕНИНА 39

(3462) 95-888-5

НОВОСТИ

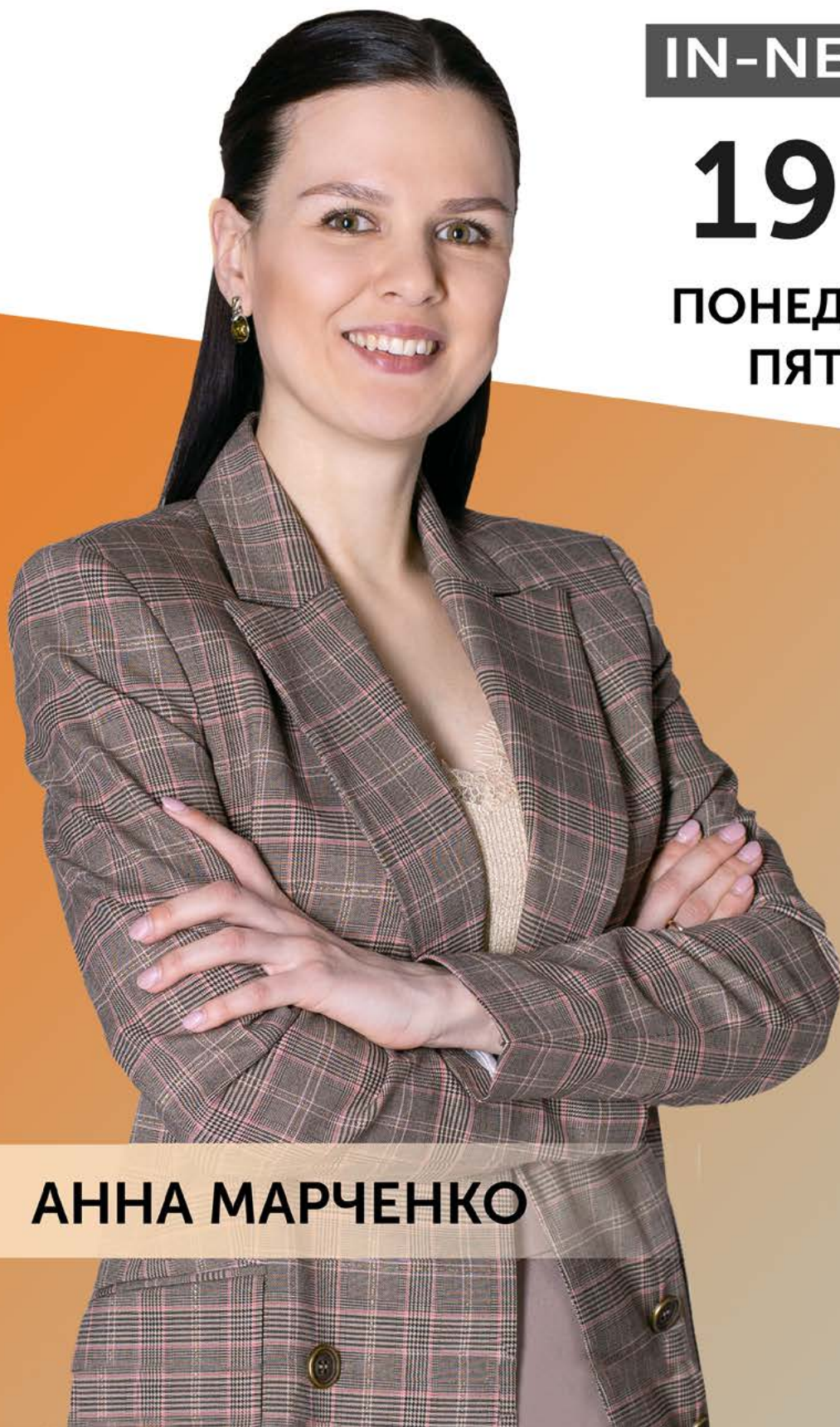
В ЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ



IN-NEWS.RU

19.00

ПОНЕДЕЛЬНИК-
ПЯТНИЦА



АННА МАРЧЕНКО