

# National Business

НИЖНИЙ НОВГОРОД  
Екатеринбург, Волгоград, Калининград,  
Нижний Тагил, Пермь, Тюмень, ЯНАО,  
Уфа, Челябинск

ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ  
НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Апрель-май (2016)



## МИХАИЛ ИВАНОВ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СТРИЖИ»

### МЕЧТА И РЕАЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА

16+

ПРОГРАММА  
ЭКОНОМИКИ РОСТА

НИЖЕГОРОДСКАЯ  
ИНЖЕНЕРНАЯ ШКОЛА

ОТВЕТ  
НА НОВЫЙ КРИЗИС

*Банковские  
гарантии*



*Банковские гарантии  
гарантированно быстро*

**#ближекделу**

\* При наличии установленного для компании лимита на выдачу гарантий.  
Условия действительны на 15.04.2016 г.  
ВТБ 24 (ПАО). Генеральная лицензия Банка России № 1623. Реклама.



- *Возможность оформить за 1-2 дня\**
- *Банк с государственным участием*
- *Гибкий подход к обеспечению*



# ВТБ24

Большое **преимущество**

8 (800) 707-24-24  
(звонок по России бесплатный)  
[www.vtb24.ru](http://www.vtb24.ru)

# НАШ БИЗНЕС National Business

журнал для руководителей нового поколения

Рекламно-информационный журнал • Апрель-май (2016)

## РЕДАКЦИЯ NATIONAL BUSINESS в Нижнем Новгороде:

**Главный редактор:** Валерий Константинович Браун, e-mail: braun-media@yandex.ru

**Генеральный директор:** Ольга Сергеевна Браун, e-mail: olgabraun1@yandex.ru

**Над номером работали:** Валерий Браун, Светлана Ламберт,

Елена Шитова, Александр Андреев

**Фото:** Александр Ивасенко, Дмитрий Косолапов, Кирилл Мартынов

**Дизайн:** Маргарита Ламовская

**Корректор:** Евгения Владимировна

**Издатель:** ООО «Браун Медиа»

**Рекламный отдел:** (831) 422-42-63

сайт: www.businessrost.ru www.бизнес-рост.рф

**Тираж:** 5000 экз.

Отпечатано в Типографии «ДДД» г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, 17В

Сдано в печать: 25.05.2016. Дата выхода номера: 29.05.2016.

Цена свободная.



Адрес редакции National Business в Нижнем Новгороде:  
ул. Родионова, 45-103, тел. (831) 422-42-63

## РЕДАКЦИЯ «НАШ БИЗНЕС-NATIONAL BUSINESS» в Екатеринбурге:

**Главный редактор:** Александр Викторович Василевский (sandro@banzay.ru)

**Шеф-редактор:** Юлия Розенфельд (rosenfeld@banzay.ru)

**Руководитель отдела «Экономика и власть»:** Евгений Сеньшин (sea@banzay.ru)

**Художественный редактор:** Елена Кленова (klenova@banzay.ru)

**Фоторедактор:** Алиса Крылова

**Фото:** Егор Драничников, MAPAT ZOOMZOOM photographers, Андрей Копырин

**Литературный редактор:** Марина Гаева (manga@banzay.ru)

**Дизайн:** Радик Садыков (sadikov@banzay.ru)

**Журналисты:** Юлия Розенфельд, Анастасия Ваулина, Евгений Сеньшин

**Руководитель проекта:** Евгений Михеев (miheev@banzay.ru)

**Коммерческий директор:** Сергей Отрубач (chak@banzay.ru)

**Коммерческий отдел:** Ольга Асипцова, Олеся Мамро, Мария Фаустова, Илона Чичерина, Елена Медведевских, Елена Белкина, Рената Салеева, Владимир Аненко

Журнал Наш бизнес – National Business (Нэшнл Бизнес), учредитель ООО «ИД Банзай», г. Екатеринбург, пер. Автоматики 3/1, 347. Издатель ООО «Санторин», г. Екатеринбург, ул. Уральская, 3. Зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство ПИ № ФС77-22778 от 30 декабря 2005 года. Издается в городах: Екатеринбург, Тюмень, Пермь, Нижний Новгород, Хабаровск, Волгоград. Отпечатано в типографии «ООО Полиграфический комплекс «Лазурь», тел. (343) 365-86-22 (23, 24). Заказ №2028. Совокупный тираж 38 000 экз. Тираж в Екатеринбурге 8 000 экземпляров. Цена свободная. 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.

## Подписка на 2016 год

ОФОРМИТЬ ПОДПИСКУ на ЖУРНАЛ NATIONAL BUSINESS МОЖНО ПО АДРЕСАМ:

В редакции по тел.: (831) 422-42-63

в РА «Афина Паллада», г. Москва,  
ул. Никольская, 17, оф. 3.9,  
тел.: (495) 621-85-66, 621-95-43, 621-93-85,  
e-mail: banzay@afina-pallada.com

наше издание есть в системе

общероссийская система  
подачи рекламы  
в региональные СМИ

Реклама  
Онлайн

www.reklama-online.ru

● ЕКАТЕРИНБУРГ, ул. Уральская, 3, тел.: (343) 216-37-35 (36, 37, 38)  
e-mail: info@banzay.ru

● ПЕРМЬ, Комсомольский пр., 54, тел.: (342) 240-12-68, 241-00-27  
e-mail: banzay@permlink.ru

● ТОМЬ, ул. Харьковская, 83а/4, оф. 309–319, 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

● ЧЕЛЯБИНСК, ул. Сонн Кривой, 55, тел.: (351) 280-48-58  
e-mail: shtinovaen@mail.ru

● Н. ТАГИА, ул. Газетная, 81, оф. 400, тел.: (3435) 46-29-86, 37-78-79  
e-mail: 462986@mail.ru, aida\_nt@mail.ru



В июне 2018 года в Нижнем Новгороде пройдут матчи Чемпионата мира по футболу. В наш город приедут сотни тысяч небедных иностранцев и соотечественников. Они готовы будут оставить здесь свои не последние деньги, если им будут предложены интересные и своевременные товары и услуги. Опыт проведения крупных спортивных мероприятий в России показывает, что такие товары и услуги болельщикам успешно предлагают более опытные московские предприниматели. Они категорически не согласны с тем, что на нижегородских матчах чемпионата в первую очередь зарабатывать должны нижегородцы. Они не озабочены тем, что болельщики после чемпионата должны захотеть приехать в наш город еще. Москвичи получат с чемпионата прибыль, и уедут обратно в столицу. А нам здесь жить. Так как же сделать так, чтобы футбольные деньги остались в Нижнем Новгороде? Чтобы ответить на этот вопрос, в июне 2016 года, за два года до открытия Мундиала, журнал National Business проведет конференцию «Как нижегородский бизнес сможет заработать на ЧМ-2018». Времени до чемпионата осталось уже немного, и нужно начинать работать уже сейчас, чтобы «Волга-Арена» не стала памятником нереализованным возможностям. Если есть идеи – пишите и звоните – мы обязательно используем их в подготовке конференции. Если сформировавшихся бизнес-мыслей пока нет, просто приходите. Уверен, что в рамках обсуждения идеи появятся.

**Валерий Браун,**

главный редактор National Business

Нижний Новгород.



Ростелеком

## НОВАЯ ТЕЛЕФОНΙΑ

КАЧЕСТВЕННАЯ СВЯЗЬ ДЛЯ БИЗНЕСА!

- Многоканальный городской номер и номер 8-800
- Корпоративная сеть
- Простой интерфейс управления
- Возможность работы с удаленными сотрудниками
- Работа на мобильных и стационарных телефонах, компьютерах

8 800 200 3000 **RT.RU**

Услуга «Новая телефония» (далее Услуга) – возможность для юридических лиц организовать корпоративную сеть пользователей с использованием различного оборудования на базе программно-аппаратного комплекса ПАО «Ростелеком» с выделением номеров в коде АВС и 8-800. Подключение – по заявке на Интернет-сайте Общества при наличии технической возможности. Подробности о составе Услуги, доступе к Услуги, тарифах и т.д. по телефону 8 800 200 3000 или на сайте [www.rt.ru](http://www.rt.ru).



СПЕЦПРОЕКТ

## 33 Нижегородская инженерная школа

Благосостояние нации создается не в банках и биржах, а на заводах и стройплощадках



ВЛАСТЬ

## 10 Программа экономики роста

Российская экономика может расти на 5 - 10% в год. В этом уверен Борис Титов, уполномоченный при президенте России по правам предпринимателей, председатель президиума Столыпинского клуба

ФИНАНСЫ

## 28 Кризис жанра: кому дают кредиты



В связи с санкциями, девальвацией рубля и кризисом банки стали больше кредитовать пищевую отрасль, сельское хозяйство и энергетику



СТРОИТЕЛЬСТВО

## 22 Новый ответ на новый кризис

Компания «Жилстрой-НН» внедрила современные технологии и проектные решения, позволившие резко снизить себестоимость строительства жилья



ИННОВАЦИИ

## 42 Необычные макароны, умный скутер и экономный душ

Ежегодно из-под пальцев талантливых разработчиков выходят десятки новых оригинальных проектов. Какой из них можно признать лучшим стартапом 2015-го?



ПЕРСОНА

## 16 Мечта и реальность строительства

Михаил Иванов, генеральный директор ООО «Стрижи»

НЕДВИЖИМОСТЬ

Основные тренды и тенденции рынка коммерческой недвижимости  
Девелоперы смогли адаптироваться к новым реалиям. С какими трудностями придется столкнуться бизнесу в 2016-м?

## 24

СТРАТЕГИИ

Добро пожаловать в новую реальность  
Участники организованного Нижегородским центром предпринимательства и журналом National Business бизнес-завтрака попытались рассмотреть кризис со всех сторон. Результаты оказались гораздо оптимистичнее, чем можно было предполагать

## 46

ОБРАЗОВАНИЕ

Как сформировать стрессоустойчивость  
Как справиться со стрессом, рассказывает известный коуч, бизнес-тренер Александра Прицкер

## 50

Еще БОЛЬШЕ СТАТЕЙ о бизнесе на Деловом портале «БизнесРост»  
[businessrost.ru](http://businessrost.ru)

# УСПЕХ В БИЗНЕСЕ ЗАВИСИТ ОТ СОСТОЯНИЯ ВАШЕГО ЗДОРОВЬЯ

**Чтобы быть успешным в бизнесе, самодостаточным, гармоничным, красивым, нужно прежде всего быть здоровым. Об этом должен помнить любой думающий человек.**

Жить, работать, наслаждаться жизнью и радоваться успехам своего труда можно только здоровому человеку. Рецепт прост: здоровый образ жизни, правильное питание, физическая активность, спорт, регулярное профилактическое посещение врачей. Хроническая усталость, дисбаланс в работе органов пищеварения – это симптомы, знакомые жителям мегаполиса, сотрудникам офисов, бизнесменам, людям, у которых день расписан буквально по минутам. Дефицит времени, состояние постоянной спешки, стресса, мощных психоэмоциональных нагрузок и проблем – часто все это приводит к сбоям в работе органов желудочно-кишечного тракта. Слишком частыми в наше беспокойное время стали заболевания желудка, пищевода, печени, кишечника. Несбалансированная работа органов пищеварения приводит к сбою работы сердечно-сосудистой системы, нервной системы, всех обменных процессов в организме. Специалисты центра диагностики и лечения «Академия VIP» помогают активным людям быть в форме в течение всей жизни.

Часто ли вы задумывались о работе своей печени – химической лаборатории организма? Вы можете быть удивлены, узнав, что атеросклероз – это заболевание печени. Это явление становится очевидным, если учесть, что печень отвечает за обмен холестерина. Ожирение, обмен холестерина, неалкогольная жировая болезнь печени – всеми этими вопросами занимается гастроэнтеролог клиники «Академия VIP». Задача врача-гастроэнтеролога – обеспечение высококвалифицированной и высокотехнологичной медицинской помощи, включая профилактику, а также раннее выявление заболеваний органов желудочно-кишечного тракта; разработка правильного режима питания, диетических программ, учитывая индивидуальный подход к каждому пациенту. Мы поможем вам решить все самые актуальные в современном мире проблемы ЖКТ, такие как «жировое поражение печени», распространенная хеликобактерная инфекция, а это те самые проблемы, неразрешение которых вовремя может иметь серьезные, грозные последствия для здоровья. Какими же методами осуществляет лечение гастроэнтеролог?

**Наличие собственной поликлинической лаборатории, возможности проведения таких процедур, как ФГДС и колоноскопия,**

**в том числе «во сне», делают диагностику всех заболеваний желудочно-кишечного тракта максимально быстрой и точной.**

Поликлинический консультативный прием и дальнейшее диспансерное наблюдение за пациентами выявляют любые проблемы по работе органов желудочно-кишечного тракта, включая патологию печени – единственного органа человека, который длительное время не подает каких-либо симптомов заболевания. Лечение осуществляется в условиях дневного стационара. Здесь обеспечены индивидуальный подход к лечению и программы реабилитации для пациентов, перенесших холецистэктомии (операция по поводу желчно-каменной болезни, холестероза желчного пузыря), дальнейшее диспансерное наблюдение в ранний и отсроченный послеоперационные периоды. Активно проводится гепатопротективная терапия; лечение печени по поводу алкогольной нагрузки; при ожирении, сахарном диабете; осуществляется озонотерапия; плазмаферез.

**Изюминкой более десятилетней безупречной работы клиники является составление генетических паспортов, по которым пациент может получить полную генетическую информацию о состоянии своего здоровья и предрасположенности к заболеваниям. С 2006 года центр диагностики и лечения «Академия VIP» сотрудничает с Австрийской генетической лабораторией. Вид анализа выбирается, исходя из пожеланий пациента.**

Пакет генетических анализов содержит все данные генетических исследований для профилактики, здорового питания и контроля веса, что помогает снизить риск генетически обусловленных заболеваний и оставаться здоровым человеком. Если в настоящее время вы уже страдаете каким-либо заболеванием, этот анализ позволит выбрать наиболее оптимальную терапию.

Все результаты исследований стали возможны благодаря тысячам научных исследований по всему миру. Более 1000 пациентов «Академии VIP» провели данное исследование. Работа врачей центра диагностики и лечения «Академия VIP» может вам быть в форме и оставаться здоровым в течение всей жизни. **№**



**Наталья Егорова**

врач-гастроэнтеролог



г. Нижний Новгород,  
ул. Студеная, 57,  
тел./факс: (831) 439-77-17,  
(831) 439-71-17,  
(831) 27-00-000  
[www.academy-vip.com](http://www.academy-vip.com)



Международная медицинская выставка «Медима Сибирь»



studyworld

11-я конференция трубопроводных технологий



Туркменская универсальная международная выставка «Белый город – Ашхабад»



43-я международная конференция и выставка технологий безопасности IFSEC 2016

# БИЗНЕС-МЕРОПРИЯТИЯ

Наша подборка ближайших бизнес-мероприятий полезна не только возможным посетителям, но и потенциальным экспонентам: специально для них National Business указывает даты окончания регистрации участников.

## ЭКСПОНЕНТАМ

**17-18**  
мая

Международная медицинская выставка «Медима Сибирь», «Экспоцентр», Новосибирск  
Окончание регистрации – 30 апреля

На мероприятие ежегодно собираются производители медицинских препаратов и расходных материалов, специализированного оборудования и техники, работники медицинских учреждений. Посетители выставки имеют возможность выбрать интересующую продукцию и заключить контракты на поставку медицинских изделий, оборудования, фармацевтических препаратов, ознакомиться с новинками, а также получить консультации специалистов. В рамках деловой программы пройдет Межрегиональная научно-практическая фармацевтическая конференция.



**24-25**  
мая

Туркменская универсальная международная выставка «Белый город – Ашхабад» Ашхабад  
Окончание регистрации – 25 апреля

Основной целью выставки является содействие развитию и укрепление международных связей и научно-технического сотрудничества, показ достижений мировой науки, техники и производства, предоставление предложений по возможному сотрудничеству международных компаний с туркменскими предприятиями, работающими в различных отраслях строительства и инфраструктуре, обслуживающей городское хозяйство. Среди тематических разделов есть и электроника, и полиграфия, и энергетика, и индустрия моды, и множество других разделов.



**23-25**  
мая

11-я Конференция трубопроводных технологий Германия, Берлин  
Окончание регистрации – 25 апреля

Главный фокус конференции сосредоточен на последних технологических новинках и новых разработках в трубопроводной индустрии. Основное внимание будет уделено следующим темам: «Материалы – стальные магистральные трубопроводы», «Станции и компоненты» и «Общественное восприятие». В рамках конференции пройдут лекции и презентации по всем аспектам, имеющим отношение к трубопроводным системам, а заинтересованные компании смогут представить свои разработки на сопровождающей конференцию выставке.



**21-23**  
июня

43-я международная конференция и выставка технологий безопасности IFSEC 2016 Великобритания, Лондон,  
Окончание регистрации – 1 мая

IFSEC – одна из самых крупных и влиятельных выставок технологий безопасности в мире, объединяющая более 25 000 профессионалов и свыше 600 ведущих компаний отрасли. Представляя инновационные продукты и технологии, применимые к широкому сектору отрасли, IFSEC демонстрирует возросшую интеграцию между охранной и пожарной отраслями. По статистике, три четверти компаний, представляющих свои стенды на IFSEC, становятся постоянными участниками экспозиции.







Выставка «Ландшафт  
и быт усадьбы»



Международная выставка транспорта  
служб спасения, медицины катастроф  
и эвакуации



Международная выставка халяль-  
индустрии Ekaterinburg Halal Expo



Международная выставка  
«Нефть, газ и нефтехимия Ирана»

## ПОСЕТИТЕЛЯМ

**28–30**  
апреля

Международная  
выставка халяль-  
индустрии  
Ekaterinburg Halal Expo  
Россия, Екатеринбург  
Центр  
Международной  
Торговли

Проект направлен на привлечение внимания к сфере халяль и наращивание инвестиционного потенциала данной индустрии в регионе, гармонизацию религиозных и межнациональных отношений. На площадке соберутся производители, эксперты и специалисты халяль-производства для обмена опытом и заключения новых договоров. Ожидается, что в выставке примут участие более 100 компаний из России и из-за рубежа. Запланировано проведение круглых столов, мастер-классов, а также первого в регионе Мусульманского молодежного форума.



**26–30**  
апреля

Выставка «Ландшафт  
и быт усадьбы»,  
Россия  
Санкт-Петербург  
Культурно-выставоч-  
ный центр «Евразия»

Тематика выставки обусловлена повышенным интересом к ландшафту и созданию на участках естественных и искусственных зон отдыха. Основную экспозицию составит посадочный материал для ландшафтного оформления участка. Другую часть выставки составят предметы быта: керамика, изделия интерьера, малые архитектурные формы. Также свои услуги в области благоустройства и озеленения территории представят фирмы, занимающиеся ландшафтными работами, что особенно актуально с ростом количества фешенебельных загородных участков.



**10–13**  
мая

Китайская международ-  
ная выставка  
подъемно-транспорт-  
ного оборудования  
World Elevator & Escalator  
Expo (WEE Expo)  
Шанхай  
National Exhibition  
and Convention Center

Крупнейшая выставка лифтового оборудования, куда приезжают специалисты из России, Японии, США, Германии, многих других стран. Здесь можно ознакомиться с новыми моделями грузовых и пассажирских лифтов, эскалаторов и конвейеров, посетить семинары и презентации. Также на выставке будут представлены модели действующих лифтов с интересными техническими и дизайнерскими решениями. Во время работы WEE Expo состоится международный форум по подъемникам International Elevator Forum и обмен мнениями по техническим вопросам.



**5–8**  
мая

Международная  
выставка  
«Нефть, газ  
и нефтехимия Ирана»  
Тегеран, IRAN OIL  
SHOW

Выставка проходит уже 21-й раз и пользуется высоким авторитетом у специалистов, собирая более 1300 участников из 30 стран, и их число постоянно растет. Учитывая стремление Ирана занять ведущее место в добыче нефти, эта выставка – отличная платформа для сотрудничества. Традиционные разделы выставки: производственные технологии, оборудование для добычи и обработки нефти, добычи и переработки газа и другие. Представитель выставки в России – «Негус Экспо Интернешнл».



**11–13**  
мая

Международная  
выставка транспорта  
служб спасения,  
медицины катастроф  
и эвакуации  
Фулда (Германия),  
RETTmobil

Тут экспонируются пожарные, медицинские и спасательные машины, а программа выставки дополняется тренингами с участием каскадеров и тест-драйвом предлагаемого транспорта. Традиционным стало участие в выставке и российских компаний, например «ГАЗ» успешно представляет тут свои специализированные автомобили «Соболь» и «Газель». Прошлогодняя выставка собрала более 470 экспонентов из 19 стран и привлекла внимание более 23 тысяч посетителей со всего мира, еще раз подтвердив, что Фулда является мировым центром спасательных служб.



# ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ ОТ РОСТЕЛЕКОМА

**Так назывался семинар, состоявшийся в Нижнем Новгороде в рамках масштабного road show, охватившего 40 городов России. Эксперты «Ростелекома» рассказали представителям бизнеса и государственных структур о новых возможностях, которые предоставляют передовые облачные технологии.**

Открывая мероприятие, директор по работе с корпоративным и государственным сегментами Нижегородского филиала ПАО «Ростелеком» Екатерина Соболева отметила, что облачные решения являются эффективным инструментом оптимизации бизнес-процессов, поскольку позволяют сократить затраты при обеспечении необходимого уровня функциональности и надежности.

Руководитель направления по развитию продаж новых продуктов для бизнеса «Макрорегиональный» филиала «Волга» ПАО «Ростелеком» Андрей Казаков познакомил участников семинара с возможностями сервиса «Виртуальный ЦОД». «IT-составляющая сегодня имеет концептуальное значение в любой государственной и коммерческой структуре, и если с ней возникают проблемы, это ставит под угрозу успешность функционирования всей организации, – констатировал Андрей Казаков. – «Виртуальный ЦОД» позволяет решить три глобальные задачи: оперативная модернизация IT-инфраструктуры, оптимизация текущих затрат на IT и обеспечение защиты и безопасности хранения корпоративной информации». Эту услугу уже по достоинству оценили многие крупные структуры: Роскомнадзор, Сбербанк, ЦНИИС, Ростехнадзор и др. «Виртуальный ЦОД» подразумевает предоставление в аренду вычислительных мощностей (процессоров, оперативной памяти, дискового пространства) в виде виртуальных машин с доступом через Интернет или каналы VPN. Андрей Казаков напомнил, что правительство Российской Федерации утвердило концепцию перевода хранения и обработки государственных и муниципальных информационных ресурсов в систему федеральных и региональных ЦОД. Использование государственными заказчиками ресурсов Национальной облачной платформы ПАО «Ростелеком» (НОП) вписывается в содержание концепции, поскольку НОП обладает сертификатами ФСТЭК в области работы с персональными данными и позволяет размещать государственные информационные системы с требованиями по классу защиты К1.



Защита данных является важнейшей задачей любой организации. «Ростелеком» предоставляет корпоративным клиентам услугу «Мониторинг трафика и защита от DDoS-атак», которая прекрасно себя зарекомендовала при реализации таких масштабных проектов, как Олимпийские игры в Сочи и президентские выборы. Система позволяет отфильтровать входящий трафик и предотвратить нежелательные вмешательства, а также оценивать тип атак.

На защиту информации направлено и новейшее предложение «Ростелекома» – DLP система «Гарда. Облако», представляющая собой мощнейший аналитический инструмент с разнообразным функционалом. «Гарда. Облако» позволяет не только выявить, но и предотвратить утечки информации, проанализировать путь прохождения каждого документа, отследить посещения сайтов, предоставить информацию о работе любого сотрудника и многое другое. В зависимости от желания заказчика можно сформировать конфигурацию, позволяющую решать различные задачи.

Визуальный контроль за любыми значимыми для организации объектами помогает организовать услуга «IP-видеонаблюдение», позволяющая объединить в одну сеть все камеры наблюдения посредством облака «Ростелеком». По словам Андрея Казакова, внедрение данной системы позволило правительству Москвы сэкономить миллионы рублей на организации контроля за строительством муниципальных объектов.

В ходе семинара была представлена собственная разработка «Ростелекома» – сервис «Единое информационное пространство геоданных». Он позволит интегрировать данные из множества разрозненных источников, осуществляя их привязку к местоположению и периоду времени.

Упомянулись на семинаре и ставшие уже классическими облачные сервисы «Ростелекома»: «Новая телефония» (виртуальная АТС с широким спектром возможностей, включая запись разговоров, виртуальный контактный центр и др.), «Аудиоконференция», «Web-видеоконференция».

Андрей Казаков особо подчеркнул, что при использовании простых решений от «Ростелекома» «клиент переводит свои затраты из капитальных в операционные, а также получает возможность гибкого управления ими за счет ситуативного изменения объема потребляемых ресурсов». Это позволяет клиентам ПАО «Ростелеком» существенно экономить на вложениях в IT-инфраструктуру.

# ИТ-ТРЕНДЫ В КРИЗИС: «ВСЕ, ЧТО НАС НЕ УБИВАЕТ, ДЕЛАЕТ НАС ЭФФЕКТИВНЕЕ»

**Какова роль информационных технологий в бизнесе? Какие ИТ-технологии стоит в первую очередь внедрять в целях оптимизации бизнес-процессов? Именно эти вопросы обсуждались на крупнейшей ИТ-конференции, организованной компанией «СОНЕТ», ведущим системным интегратором Нижегородского региона, ЦФО и ПФО.**

23 марта в конгресс-центре отеля «Ока» компания «СОНЕТ» провела конференцию «ИТ-2016. Тренды и стратегии». В мероприятии приняли участие около 150 человек: руководители и ведущие специалисты ИТ-подразделений организаций крупного и среднего бизнеса Приволжского региона. На этот раз соорганизаторами мероприятия стали такие известные компании, как Cisco и Microsoft. «С компанией Microsoft «СОНЕТ» давно активно и успешно сотрудничает как в плане бизнеса, так и в плане проведения мероприятий. У этой компании всегда есть что рассказать и показать. С компанией Cisco опыт проведения крупной совместной конференции был первым и, на мой взгляд, достаточно успешным. Мы видим интерес со стороны рынка к этому бренду, к тому, какие шаги предпринимает Cisco, какие разработки и решения продвигает. Конечно, нам было важно дать возможность ИТ-специалистам нашего родного региона получить информацию о Cisco из первых рук. Но важно отметить, что компания «СОНЕТ» следует политике многовендорности, которая позволяет нам быть гибкими, клиентоориентированными, иметь в портфеле большое количество предложений с рынка, подбирать оптимальные решения для клиентов как по функционалу, так и по бюджету», – комментирует **генеральный директор «СОНЕТ» Алексей Малышев.**

Обращаясь с приветственной речью, Алексей Малышев рассказал о современных тенденциях на рынке ИТ. «Как выжить в современных экономических условиях? Снижать издержки, повышать эффективность бизнес-процессов, быстрее реагировать на изменения ситуации на рынке, защищать важнейшие активы предприятия, и ИТ – это именно то, с помощью чего вы сможете реализовать каждый из этих факторов», – подчеркнул Алексей Малышев.

Наибольшее внимание сейчас на предприятиях уделяется консолидации ресурсов, а именно созданию единых центров принятия решений. В связи с этим опять стал актуальным вопрос создания единых корпоративных ЦОДов, консолидированных ИТ-инфраструктур. Естественно, что при реализации таких решений предъявляются повышенные требования к надежности оборудования. Особенно это касается сохранности данных, поскольку возрастают ценность корпоративной информации и риски ее потери. Формально в централизованных структурах появляется единая точка отказа, и она должна быть многократно задублирована технологически.

Кроме того, важнейшими трендами в современных условиях становятся: развитие автоматизации бизнес-процессов, совершенствование средств коммуникации персонала, повышение доступности использования ресурсов корпоративной сети мобильными удаленными пользователями. Параллельный тренд – повышать защиту корпоративной информации, так как доступность и открытость корпоративных ресурсов всегда несут в себе повышение риска потери корпоративной информации. Надо также отметить рост интереса со стороны не только ИТ-руководства, но и топ-менеджмента компаний, к оптимизации парка печатной техники в плане сокращения затрат на печать и качественного улучшения обслуживания печатных устройств парка.

«Мы следуем основным тенденциям рынка, знаем, как подобрать решение, которое подходит по крупности, специфике, стандартам и бюджету предприятия. Решая задачу, мы можно сказать, «проживаем» с клиентом все стадии разработки проекта: от аудита, разработки ТЗ, подбора наиболее подходящего решения с рынка и доработки его до оптимального, отвечающего всем требованиям и задачам. Разработав и согласовав решение, мы доводим эту задачу до конца, реализуя поставку и профессиональное внедрение. Далее мы продолжаем сотрудничество, решая задачи дальнейшего развития ИТ-инфраструктуры клиента. Наша цель – долгосрочные доверительные отношения, и мы делаем все, чтобы уровень доверия оставался высоким», – подчеркнул Алексей Малышев.



**Александр Дементьев, «НИИИС им. Ю.Е. Седакова»:** «С компанией «СОНЕТ» мы давно сотрудничаем в области закупок коммуникационного, серверного оборудования, вычислительной техники, прикладного и системного программного обеспечения. Было реализовано много сложных проектов, однако все обязательства по договорам «СОНЕТ» выполнила качественно и в срок. В плане оценки уровня специалистов «СОНЕТ» прежде всего нужно отметить понимание ситуации на рынке в целом, ответственность, скорость работы, профессионализм и компетентность. Что касается конференции, темы, которые обсуждались, очень актуальны. На подобных мероприятиях собирается элита нижегородского ИТ-сообщества, а «СОНЕТ» всегда предлагает интересные решения, к которым нужно прислушаться и решить, как их можно интегрировать в бизнес.»

Генеральный директор компании «СОНЕТ» Алексей Малышев отметил: «Организуя подобные мероприятия, мы приглашаем лучших спикеров, которые находятся в курсе всех инноваций, чтобы рассказать об актуальных трендах, их применении в производственных и бизнес-процессах, практике внедрения на реальных предприятиях и достигнутых результатах. Нам важно, чтобы контент наших мероприятий был качественным: интересным, новым, полезным. Это своего рода миссия и наш вклад в развитие нижегородского ИТ-сообщества».

**SONET**  
system integration

[www.sonetnn.ru](http://www.sonetnn.ru)

# ПРОГРАММА ЭКОНОМИКИ РОСТА

**Российская экономика может расти на 5 - 10% в год. Российское «экономическое чудо» вполне возможно. В этом уверен Борис Титов, уполномоченный при президенте России по правам предпринимателей, председатель президиума Столыпинского клуба. С основными положениями разработанной Столыпинским клубом программы господин Титов ознакомил нижегородских предпринимателей на встрече, организованной НРО «Деловая Россия».**



**Борис Титов**  
уполномоченный при президенте  
России по правам предпринимателей,  
председатель президиума  
Столыпинского клуба

Сегодня в российской экономике все очень не просто: с одной стороны, из-за уменьшения цен на нефть снизились расходы бюджета и потребительский спрос, а с другой - международные санкции ограничили доступ к внешнему финансированию. Работать стало значительно труднее, чем раньше. Но в кризисе есть и возможности. И в первую очередь, это возможности реформ, в результате реализации которых российская экономика сможет расти на 5% в год, а то и на все 10%.

## НЫНЕШНИЙ КРИЗИС – СИСТЕМНЫЙ

Ни падение цен на нефть, ни международные санкции сами по себе не являются причинами этого экономического кризиса. Первый звонок прозвучал еще в 2011 году: цена на нефть продолжала расти, но вот темп роста ВВП был пугающе медленным. И стагнация, о которой заговорили совсем недавно, на самом деле проявилась еще в первом квартале 2013 года. Темп роста ВВП по отношению к тому же периоду предыдущего года упал с 4,7 до 0,7%. На ситуацию не обратили внимания и продолжили планирование бюджетных обязательств без учета замедления роста экономики. Тогда реального спада удалось избежать: помог бум потребительского кредитования. Теперь ситуация изменилась: кредитование больше не является драйвером роста ВВП. Более того, у населения накопилось огромное количество невыплаченных долгов.

По данным Федеральной налоговой службы, добавленная стоимость в экономике России с 2011

по 2014 год выросла всего на 1%. И даже такой минимальный рост был возможен главным образом за счет торговли. Только часть отраслей экономики показывала рост, а в большинстве из них объемы производства в 2015 году оказались ниже, чем в 2007-м. В обрабатывающих производствах добавленная стоимость за три года сократилась почти на 7 триллионов рублей. Результаты расчетов не учитывают влияние инфляции. Это позволяет предположить, что реальная ситуация в отраслях значительно хуже.

Все началось еще до обвала сырьевых котировок. Это системный кризис, и проблема не в нефтяной конъюнктуре. Выход из системного кризиса только один. Стране нужна новая экономика. Экономика роста. Старая модель, основанная на экспорте природных ресурсов, полностью себя исчерпала. Но, несмотря на неблагоприятную сырьевую конъюнктуру, у России есть все шансы не только остановить падение, но и добиться впечатляющего экономического подъема.

## КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ РАЗВИТИЕ

Один раз экономику вытянуло потребительское кредитование. А что может вытянуть ее сейчас? Столыпинским клубом разработана комплексная программа реформ, которую мы назвали «Экономика роста». Это результат многолетних исследований и анализа мнений предпринимателей, которые умеют зарабатывать деньги и каждый день сталкиваются с экономической реальностью лоб в лоб, и экономистов, которые могут оценить ситуацию со стороны.

Что же мы предлагаем? Как и где можно заработать без нефти? Мы говорим о среднесрочной программе роста экономики. У нас нет простых решений. В системный кризис нужно выходить на новую модель развития экономики. Поэтому программа должна быть интегральной – у нас она охватывает десять направлений. И мы уверены, что, не выполнив всех десяти пунктов, успеха не добиться. Но все же на главное место мы ставим вопросы денежно-кредитной политики. России нужен свой вариант «количественного смягчения».

Нынешняя денежно-кредитная политика определяется людьми, которые проводили ее в течение последних 15 лет. Они утверждают, что денежная политика должна быть жесткой, а кредитные ставки высокими. И в качестве доказательства своей правоты ссылаются на успехи, достигнутые страной после 2001 года. Да, они достигли успеха. Россия заработала на экспорте нефти более 5 трлн долларов. На эти деньги мы и построили новую страну. Для этого нужно было получить деньги от экспортеров и не дать их разворовать внутри страны. Я считаю, что бывший министр финансов России Алексей Кудрин совершил гражданский подвиг, когда, несмотря на отчаянное сопротивление, ввел налог на экспорт нефти, благодаря чему деньги и пошли в страну. Он сконцентрировал их в Минфине, не доверяя их ни губернаторам, ни муниципалитетам, чтобы эти средства никто не разворовал. В результате все работало более или менее правильно. Но сегодня нефтяных доходов больше нет. Нужно меняться и проводить другую политику. А те же самые люди принимают решения в той же самой парадигме, хотя перед страной стоит выбор: или направить деньги на развитие, или ждать возвращения прошлого. А оно не вернется. Мы предпочитаем развитие.

В чем суть наших предложений? Предпринимателям нужны кредиты. Сначала нужно иметь средства на инвестиции, а только потом можно говорить о развитии экономики. Поэтому мы предлагаем создать опережающее кредитное предложение. Нас упрекают в том, что мы предлагаем разогнать зарплатно-инфляционную спираль, что деньги опять будут истрачены не по назначению, например, банки снова пустят эти деньги на валютный рынок, как они любят это делать. Существуют механизмы, которые, как мы считаем, позволят избежать этих угроз. Используя эти механизмы, можно добиться того, чтобы эти деньги оказались в реальном секторе экономики и были инвестированы в реальные проекты. В качестве таких механизмов могут использоваться кредитование развития инфраструктуры через государственно-частное партнерство, рефинансирование секьюритизированных кредитных портфелей, выданных коммерческими банками малому и среднему бизнесу, стимулирование



## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ «ПРОГРАММЫ РОСТА»

1. Денежно-промышленная политика, обеспечивающая предложение доступного, под низкую ставку, долгосрочного кредита для инвестиционного развития: реализовать российский вариант ПОЛИТИКИ «КОЛИЧЕСТВЕННОГО СМЯГЧЕНИЯ» (QE).
2. Политика стабильного и заниженного в среднесрочной перспективе по отношению к основным валютам курса рубля.
3. Реформирование ценообразования на услуги инфраструктурных и сырьевых монополий: от доминирования производителей к приоритету промышленного потребителя.
4. Провести налоговую реформу, стимулирующую качественный экономический рост.
5. Кардинально снизить административное давление на бизнес.
6. Правовое государство.
7. Активировать, ввести в коммерческий оборот «спящие», прежде всего имущественные и земельные активы государства.
8. Электронное государство (I-State).
9. Открытая экономика, развитие международной кооперации.
10. Обеспечить модернизацию экономики квалифицированными кадрами.





жилищного строительства через рефинансирование ипотечных кредитов и, конечно же, проектное финансирование отдельных проектов в реальном секторе экономики.

Способы применения очень просты и никаких рисков не несут. Сегодня уже эффективно работает Фонд развития промышленности, который реально профинансировал более 70 проектов, причем заявок намного больше, чем имеющихся в распоряжении фонда средств. Этот фонд имеет в распоряжении порядка 20 млрд рублей в год, а заявок на получение инвестиций под конкретные качественные проекты примерно на 700 млрд рублей. Там очень четкие процедуры – по телефонному звонку или чьему-то требованию никому денег не дадут. Хотя такие попытки были.

Кроме этого, можно докапитализировать банки под проектное инвестиционное финансирование. Этот механизм работает за счет четкого распределения рисков между Центральным банком, банками и предприятиями-заемщиками, за счет гарантий, анализа бизнес-планов... Система проектного финансирования показала свою эффективность во всем мире, сможет заработать и у нас. Никаких рисков того, что эти механизмы создадут инфляционное давление или что деньги уйдут не туда, нет. Мы считаем, что Центробанк и правительство должны занимать более активную позицию и проводить более сильную политику, направленную на рост экономики. В этой связи те разговоры, что нужно абсорбировать денежную массу, абсолютно не обоснованы. Весь мир живет по другим принципам. У нас уровень монетизации экономики сегодня один из самых низких среди первых 50 стран мира. Поскольку во время кризиса деньги вымываются из экономики, денежная масса M-2 в

### Страны, совершившие значительный рывок в развитии, последовательно реализовывали стратегию финансового стимулирования экономического роста

Страна	Деньги ВВП, %		Кредит ВВП, %		Судный процент кредиты экономике, %		Инфляция %		Инвестиции ВВП, %	
	до	после	до	после	до	после	до	после	до	после
Япония	1955	1990	1953	1990	1953	1990	1953	1990	1955	1990
	45,4	109,1	н/д	н/д	9,08	6,95	6,6	3,1	19,4	32,1
Южная Корея	1970	2010	1970	2010	1980	2010	1970	2010	1970	2010
	28,0	141,6	35,3	103,2	18,0	5,50	14,8	2,9	25,5	28,6
Сингапур	1970	2010	1970	2010	1980	2010	1970	2010	1970	2010
	66,4	132,7	20,0	83,9	11,7	5,38	0,4	2,8	32,6	25,0
Китай	1978	2010	1978	2010	1980	2010	1990	2010	1980	2010
	24,7	182,4	38,5	172,3	5,04	5,81	3,1	3,3	28,8	46,1
Россия	2014	?	2014	?	2015	?	2014	?	2013	?
	43,1	?	43,0	?	17,0	?	11,4	?	20,6	?

России сегодня опустилась ниже 40% ВВП. Поэтому для развития экономики мы можем использовать тот инструмент, который называется «чеканить монету». Весь мир его использует.

И не нужно бояться повышения инфляции. В России она зависит не от давления денежного предложения, а от роста издержек, вызванного резким ростом рублевых цен на импортные материалы и комплектующие после девальвации, дорогими кредитами, большим количеством малых локальных монополий и слабой конкуренцией. Вспомним мировой опыт. Страны экономического чуда насыщали экономику деньгами, давали кредиты, снижая ставки. Экономика не только не уменьшалась, но и росла, а вместе с тем уменьшалась и инфляция.

### НЕВТОРООЧЕРЕДНЫЕ ЗАДАЧИ

Мне говорят, что у нас ничего не будет без институциональных реформ – это твердая позиция псевдолиберальных экономистов. Когда Китай или Корея начинали экономику, у них были современные институты? Не было, зато экономика пошла в рост. Мне говорят, что никакой рост невозможен без независимой и эффективной судебной системы. Действительно, судебная реформа нужна, но это только один из элементов. Правовое государство за один год не возникнет. Это очень длительный процесс. В Индии судебная система намного хуже российской, а темпы экономического развития много выше. Институты – это функции второго уровня. Главное сегодня для начала – правильные технологические схемы: хорошие бизнес-планы, качественный аудит, четкие формы контроля.

Сегодня нужны опережающие экономические реформы. Потом уже, после роста экономики и численности среднего класса, будут создаваться институты. Нужна программа развития приоритетных отраслей экономики. А главный KPI программы — создание в стране к 2030 году 25 миллионов высокопроизводительных рабочих мест. (Сейчас в России их чуть больше 14 миллионов.)

Программа «Экономика роста» при условии полноценной реализации всех десяти пунктов плана приведет страну к процветанию. Но ее реализацией не может заниматься правительство. Нужно разделить управление текущей деятельностью и управление реформами. Правительство должно заниматься тем, что оно умеет, – текущим состоянием. Оно должно не допустить провалов в текущей работе. Но реформами, развитием должен заниматься отдельный институт. Нельзя заниматься одновременно латанием труб и планированием новой системы. Об этом знает каждый предприниматель. В системный кризис нужно выходить на новую модель развития экономики. И наша программа решает поставленную задачу **NB**

**Качественный экономический рост за счет новых источников обеспечит кумулятивный эффект на другие сектора экономики, что в целом обеспечит дополнительно к ВВП России не менее 4 - 5% в год при низких ценах на нефть.**



### НАПРАВЛЕНИЯ РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

- **малый и средний бизнес.** Выход бизнеса из тени, развитие предпринимательской активности, конкуренции;
- **технологическое обновление, повышение производительности труда действующих производств** (диверсификация 1-го типа) – в оборонном комплексе, станко- и приборостроении, автомобилестроении, энергетике, здравоохранении, легкой промышленности и др.;
- **новая индустриализация – развитие новых для российской экономики секторов** (диверсификация 2-го типа).

**В традиционных отраслях,** например, увеличение глубины переработки природных ресурсов, освоение новых технологических переделов, прежде всего с ориентацией на экспорт: нефтегазохимия, переработка леса, металлов, использование воды.

**В отраслях экономики будущего** – цифровых информационных технологиях, новом поколении инжиниринговых услуг, композиционных материалов, генных и биотехнологиях, других направлениях, которые будут определять мировой прогресс;

- **развитие АПК и пищевой промышленности** на основе применения новых технологий производства, хранения переработки с/х продукции, развития селекции растений, геномной инженерии и биотехнологий;
- **жилищное строительство и ЖКХ, развитие инфраструктуры;**
- **развитие Дальнего Востока и транзитного коридора Азия - Европа.**

# ЮНИКРЕДИТ БАНК В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ: КУРС НА ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

**Несмотря на сложные экономические условия, АО ЮниКредит Банк в 2015 году сохранил и прибыльность, и высокое качество кредитного портфеля. Добиться успеха банк смог, сделав акцент на тех продуктах и услугах, которые помогают клиентам не только преодолевать текущие сложности, но и использовать ситуацию для укрепления своих позиций.**

## **Как изменилось финансовое поведение компаний Нижнего Новгорода за последние два года и как адаптировались к текущей экономической ситуации банки?**

Собственники компаний стали уделять гораздо более серьезное внимание вопросам эффективности принадлежащих им активов. Экономическая ситуация, конечно, отражается и на банковской сфере страны. Времена высокой прибыльности банковской системы остались в прошлом, банки увеличивают резервы и сокращают издержки. Однако, благодаря своей устойчивой бизнес-модели, АО ЮниКредит Банк успешно адаптировался к текущим сложным условиям. Банк закончил 2015 год с хорошими результатами, нам удалось сохранить и прибыльность, и высокое качество кредитного портфеля. Но главное, мы сохранили продуктивные отношения с нашими ключевыми клиентами. Мы хорошо понимаем, что многие компании переживают сейчас непростой период своего развития, поэтому вместе с нашими клиентами ищем варианты успешного преодоления сложностей, в том числе используя опыт предыдущих кризисов.

## **Как повлияла рыночная ситуация на востребованность банковских продуктов со стороны корпоративных клиентов?**

Из-за резкого повышения процентных ставок меньшим спросом стали пользоваться кредиты как краткосрочные, так и инвестиционные. Компании стремятся сократить долговую нагрузку. Зато необходимость в дополнительном обеспечении сделок увеличила популярность банковских гарантий и аккредитивов, а в этом сегменте позиции ЮниКредит Банка исторически очень сильны. Мы являемся одним из основных банков на этом рынке и при необходимости можем использовать в сделках торгового финансирования международные возможности Группы UniCredit.

Реакцией на новые условия также стал и повышенный интерес клиентов к инструментам хеджирования валютного риска.

## **По каким параметрам сегодня компании выбирают себе банки в качестве партнеров?**



**Роман  
Можяев**

глава регионального  
центра корпоративного  
бизнеса  
ЮниКредит Банка  
в Нижнем Новгороде

В текущей ситуации компании стремятся сотрудничать с более крупными и надежными банками: сказываются последствия ухудшения экономической ситуации и расчистки банковской системы, ставшей для многих предпринимателей неприятным и недешевым опытом. Кроме того, для каждой компании важны клиентоориентированный подход банка и его возможность предложить клиенту широкий спектр услуг. Мы рады тому, что ЮниКредит Банк вполне соответствует этим критериям: является одним из самых надежных российских банков и входит в число системно значимых кредитных организаций. При этом банк традиционно стремится к комплексному сотрудничеству с каждым клиентом, используя свой широкий продуктовый ряд для решения задач, которые стоят перед нашими партнерами, одновременно уделяя первостепенное значение вопросам качества предоставляемых услуг.

## **Каковы итоги работы банка в Нижегородской области?**

Банк работает в регионе с октября 2002 года. Главное достижение за это время в корпоративном бизнесе – это сложившаяся клиентская база, куда входят ведущие компании региона. Мы также очень гордимся тем, что нам удалось собрать профессиональный коллектив, который способен решать самые сложные задачи.

Основными результатами 2015 года в части корпоративного бизнеса считаем высокое качество нашего кредитного портфеля наряду с высоким уровнем удовлетворенности наших клиентов качеством услуг банка.

## **Поделитесь, пожалуйста, прогнозами развития экономической ситуации на 2016 год? Как будет развиваться ЮниКредит Банк в краткосрочной перспективе?**

Думаю, что 2016 год будет еще одним сложным годом для российской экономики. Несмотря на эти сложности, в рамках задач, поставленных акционерами и руководством банка, мы намерены активно развивать наш бизнес в регионе с поправкой на текущие экономические условия. Мы планируем делать акцент на тех продуктах и услугах, которые помогают нашим клиентам не только преодолевать текущие сложности, но и использовать ситуацию для укрепления своих позиций. NB



# NB

спецпроект

# СТРОИТЕЛЬСТВО



Будущее должно быть заложено в настоящем.  
Это называется планом. Без него ничто  
в мире не может быть хорошим

*Георг Лихтенберг*

# МЕЧТА И РЕАЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА

**Возглавляемая потомственным строителем Михаилом Сергеевичем Ивановым компания «Стрижи», несмотря на кризис, своевременно заканчивает реализацию своего первого проекта – ЖК «Преображенский». В ближайшем будущем ООО «Стрижи» выйдет на новые объекты.**



**Михаил Сергеевич, прежде всего, вы выросли в состоятельной семье, могли бы наслаждаться жизнью, как и другие представители «золотой молодежи», а вместо этого впряглись в тяжелый труд застройщика. Зачем?**

«Золотая молодежь» – это стереотип, не очень верно отражающий действительность. Я знаю немало выходцев из богатых семей, которые много и плодотворно трудятся. Деньги сегодня есть, а завтра кончатся. Мне очень нравится японская поговорка: «Родители работают, дети наслаждаются жизнью, а внуки нищенствуют». На самом деле процесс труда не должен прекращаться со сменой поколений. И я никогда не был лентяем – закончил школу с серебряной медалью, был одним из лучших студентов на своем курсе в ННГАСУ. Я четыре года работал в департаменте строительства администрации Нижнего Новгорода, поэтому еще до основания компании «Стрижи» никаких иллюзий о легкости работы застройщика не питал, прекрасно понимая все сложности и в разработке проекта, и в согласовании документации, и в процессе строительства, и в продажах... Но я с детства мечтал строить, ведь вырос в семье потомственных строителей. Мой дед был главой Сормовского райисполкома, за годы своей работы увеличивший объемы строительства в районе в разы. Отец – один из основателей ГК «Выбор», застроившей несколько микрорайонов в городе. И одно из ярчайших воспоминаний моего детства – мы едем с отцом на автомобиле, а он показывает: «Вот этот дом построил я, правда, красиво? Вот этот тоже мой – смотри, какой роскошный фасад»... Я с тех пор мечтаю так же показывать построенные мною дома своему сыну.



### И когда мечта начнет сбываться?

В конце этого года, когда мы сдадим в эксплуатацию первый построенный компанией «Стрижи» жилой комплекс «Преображенский». Сейчас дом уже заведен под крышу, наружные стены выполнены в полном объеме, завершается монтаж оконных блоков, так что сроки строительства будут выдержаны.

**Вы позиционируете этот дом как «сталинку», построенную по новым технологиям. Почему?**

«Сталинка» – это лишь внешний облик здания. Застройка центра Сормовского района велась в сталинский период. И облик ЖК «Преображенский», как отметил архитектурный совет при департаменте градостроительного развития территории Нижегородской области, наиболее органично впишется в окружающую городскую среду. Но если говорить о конструктивных особенностях и инженерной начинке комплекса, то это очень современное здание. Если «сталинки» были бизнес-классом пятидесятых годов прошлого века, то «Преображен-

ский» – стопроцентный бизнес-класс наших дней. При его строительстве был возведен монолитный железобетонный каркас, использовались высококачественные экологически чистые материалы стен, дом оборудован бесшумными лифтами, в нем предусмотрен подземный охраняемый паркинг, консьерж в каждом подъезде, возможно создание закрытой территории во дворе. Дом расположен, как говорится, и в стороне, и в людях: тихое место, но в самом центре Сормовского района, шикарный вид из окон, великолепная транспортная доступность, рядом в ближайшее время откроется большой спортивный комплекс, в непосредственной близости Спасо-Преображенский собор, 300 метров до ТРЦ «Золотая миля»...

**Обычно в домах бизнес-класса расположены большие многокомнатные квартиры. А у вас много и одно-двухкомнатных...**

У нас есть и квартиры больших планировок, но нужно делать скидку на конъюнктуру рынка, как текущую, так и долгосрочную. Востребованность

### ••• **НВ•СПРАВКА** •••

#### **ЖК «Преображенский».**

Семиэтажный, с подземной парковкой и техническим этажом, жилой комплекс расположен в центре Сормовского района Нижнего Новгорода на ул. Щербакова, напротив Спасо-Преображенского собора.

В доме 73 квартиры, в том числе:

- 25 однокомнатных,
- 34 двухкомнатных,
- 12 трехкомнатных,
- 2 четырехкомнатные.

Количество парковочных мест – 50, в том числе 11 семейных машино-мест.



## ••• NB•ДОСЬЕ •••

### Иванов Михаил Сергеевич

**Родился:** 28 июня 1988 года  
в г. Горьком.

**Образование:** в 2010 году окончил  
Нижегородский государственный  
архитектурно-строительный  
университет по специальности  
«промышленное и гражданское  
строительство».

**Карьера:** с 2010 по 2014 год работал  
в департаменте строительства  
администрации города Нижнего  
Новгорода, прошел путь от главного  
специалиста до начальника отдела  
строительства объектов социальной  
инфраструктуры. С 2014 года  
возглавляет ООО «Стрижи».

**Семья:** женат, воспитывает двоих  
детей.

**Хобби:** восточные единоборства,  
спорт, бильярд, шахматы, кино.

больших квартир, в которых живут большие семьи с детьми, внуками и правнуками, уходит в прошлое. Все хотят жить отдельно. Больше ценится возможность поселить своих детей или родителей в комфортабельную отдельную квартиру с хорошим местоположением и условиями. Для этого мы и сделали такую разбивку, чтобы была возможность купить четырехкомнатную квартиру себе, небольшую двухкомнатную – родителям, а тещу, к примеру, поселить в однокомнатной.

**Вы начали деятельность компании с точечной застройки. Не проще ли было построить дом «в чистом поле».**

У точечной застройки есть свои преимущества и недостатки. Да, нам пришлось много поработать и с организацией археологического обследования, выполнить целый ряд мероприятий по обеспечению сохранности объекта культурного наследия, поскольку рядом собор, мы выносили сети газоснабжения, теплоснабжения, канализации, коммуникации связи... Участок очень сложный, недаром в течение 20 лет за него брались и бросали несколько компаний. Но все сложности участка компенсируются его уникальностью. Больше в центре Сормовского района таких участков нет. Состоятельные сормовичи понимают, что другого шанса купить квартиру бизнес-класса в центре их района не будет. С ЖК «Преображенский» в Сормове конкурируют только один-два дома со схожими параметрам на вторичном рынке. Но цены в уже построенных и обжитых домах значительно выше, а предложений по ним – меньше. А в Сормовском районе очень высокий уровень местного патриотизма. Такого нет ни в одном районе Нижнего Новгорода. Сормовичи не хотят отсюда уезжать.

**Насколько ваши ожидания оказались оправданными? Как активно раскупаются квартиры в ЖК «Преображенский» во время экономического кризиса?**

Я не пользуюсь ожиданиями – только научно обоснованными прогнозами. Дело в том, что я заканчивал строительный университет по кафедре «Недвижимость, инвестиции, консалтинг, анализ». Уже написал и в ближайшее время буду защищать диссертацию по теме: «Механизм регулирования соотношения «затраты-цена» на рынке жилья на основе методов контроллинга». Смысл ее заключается в том, как нужно каждую минуту контролировать процесс инвестиционно-строительного цикла, чтобы всегда видеть конечный результат. На основе математической экономической модели разрабатывается программный продукт по бизнес-планированию, который мы планируем внедрять не только в своей компании, но и на открытом рынке. Этот продукт позволит проводить стресс-тест для инвестиционного процесса. Реа-

лизация проекта ЖК «Преображенский» показала верность такого подхода. На его старте мы получили проектное финансирование от Саровбизнесбанка, продажи квартир идут в соответствии с согласованным с банком планом, и сейчас в доме распродано более 50% жилья. К окончанию строительства практически все квартиры будут проданы.

**Не разумнее ли продать их после сдачи комплекса в эксплуатацию по более высокой цене?**

Нет. Деньги должны работать. Нам необходимо высвободить финансовые средства для реализации следующих проектов компании.

**Каких?**

В 2015 году мы выиграли аукцион мингосимущества Нижегородской области на право заключения договора развития застроенных территорий в Сормовском районе, в границах улиц Лобачевского, Коммуны, Циолковского. В настоящее время заканчивается согласование проекта планировки и межевания территории, и уже в этом году мы планируем приступить к расселению первых ветхих домов на площадке. Мы собираемся построить здесь несколько одноподъездных домов-«свечек» (нечто среднее между комфорт- и экономклассом), офисный центр и многоэтажный паркинг. В центре микрорайона будет свой большой двор с прогулочными зонами, детскими и спортивными площадками. При этом расстояние до Сормовского парка – две минуты ходьбы. Так что жизнь здесь будет весьма комфортной.

**Вам нравится строить жилье именно высокого уровня?**

Мне в принципе нравится строить. Элитное жилье – это дом, построенный по индивидуальному проекту (двух одинаковых быть не может). Это освоение новейших технологий. Каждый проект – как вызов. А в экономклассе – борьба за снижение себестоимости на тиражировании одинаковых домов, что тоже очень интересно. С детства я мечтаю построить в Нижнем Новгороде небоскреб – как в «Москва-сити». Правда, наш рынок до этого еще, кажется, не дорос. Я, наверное, пока еще – тоже. Но мы обязательно вырастем. NB



[www.стрижи-нн.рф](http://www.стрижи-нн.рф)  
[www.p.rkmh.ru](http://www.p.rkmh.ru)  
телефон отдела продаж  
(831)233-25-05  
e-mail:preobr@innp.org



**Сфера строительства испокон веков являлась локомотивом развития экономики. В нынешней экономической ситуации не все застройщики имеют возможность возводить объекты только за счет собственных средств или средств дольщиков. Поддержка строительного бизнеса со стороны банков и доверие к застройщикам приобретают в кризис решающее значение. О том, чем может помочь строительному бизнесу Сбербанк, рассказывает заместитель управляющего головным отделением по Нижегородской области Всеволод Евстигнеев.**

# СБЕРБАНК – НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА



## **Насколько активно Сбербанк взаимодействует с застройщиками Нижегородской области?**

На сегодняшний день Сбербанк сотрудничает практически со всеми крупными застройщиками региона, осуществляя аккредитацию объектов недвижимости на этапе строительства. В ходе аккредитации банк анализирует юридическую чистоту, финансовую устойчивость, репутацию предприятия, а также уровень строительной готовности объектов, что позволяет дольщикам не только быть уверенными в благонадежности застройщика, но и получать кредиты на аккредитованные объекты без залога и поручителей. С застройщиками, хорошо зарекомендовавшими себя, банк работает по упрощенной схеме, аккредитовывая строительные объекты на стадии нулевого цикла или котлована.

*За I квартал 2016 года Нижегородским головным отделением ПАО Сбербанк аккредитовано 19 строительных объектов 18 компаний-застройщиков. Общее количество аккредитованных застройщиков – более 100.*

## **Осуществляет ли Сбербанк проектное финансирование?**

Сделки проектного финансирования занимают устойчивую нишу среди кредитных банковских продуктов. В настоящее время Сбербанк активно принимает участие в финансировании строительства коммерческой и жилой недвижимости. Одним из основных условий кредитования проекта является вложение клиентом-застройщиком собственных

средств: для жилой недвижимости – от 40%, для коммерческой – от 30%. Неотъемлемой частью проектного финансирования является грамотный подход к залоговому обеспечению кредита: в залог оформляются объект недвижимости либо имущественные права на строящиеся объекты совместно с поручительствами конечных бенефициаров и залогом долей уставного капитала клиента.

## **В чем преимущество партнерства со Сбербанком для застройщиков?**

Комплексный подход к проектному финансированию – одно из главных преимуществ Сбербанка. Число заявок на проектное финансирование в Сбербанке постоянно растет. Мы осуществляем функцию финансового консультанта для клиента при структурировании сделок, снижая тем самым риски для заемщика. При этом заемщик может воспользоваться сложноструктурированными продуктами, а также механизмами хеджирования и снизить свои риски.

Сбербанк осуществляет и кредитование под арендные потоки уже функционирующих объектов. Ключевым преимуществом этого продукта является возможность использования денежных средств на любые цели, предусмотренные уставом клиента, в том числе на развитие других направлений деятельности.

## **Какая банковская услуга является одной из самых востребованных в настоящий момент?**

Большой популярностью пользуется лизинг: на фоне общего снижения деловой актив-

ности в 2015 году портфель АО «Сбербанк Лизинг» вырос на 12%. Рост портфеля связан с новыми продуктами компании – это экспресс-лизинг транспорта со сроком одобрения 2 дня и экспресс-лизинг оборудования – рассмотрение заявки в рамках данной программы занимает 2 недели.

АО «Сбербанк Лизинг» финансирует и индивидуальные проекты – в условиях текущей нестабильности интересен инструмент возвратного лизинга, при котором поставщик и лизингополучатель является одним лицом.

***Пример:** компания в прошлом году приобрела оборудование и испытывает потребность в рефинансировании данных затрат. Решением данного кейса может стать возвратный лизинг – Сбербанк заключает с компанией договор купли-продажи оборудования и выдает денежные средства на срок до 7 лет. Далее, по факту погашения договора лизинга Сбербанк снова передает имущество на баланс предприятия.*

Подтверждением синергии банковских продуктов и требований рынка являются совместные проекты Сбербанка с партнерами в 2015 году, в частности, это строительство крупнейшего в регионе торгового центра «Небо», ввод в эксплуатацию жилых домов ЖК «Выбор» и ЖК «Красная поляна». Реализованные сделки еще раз доказывают потребность рынка в кредитных продуктах проектного профиля и демонстрируют успешный пример сотрудничества бизнеса и банка.



# ОБЗОР РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ – НОВОВВЕДЕНИЯ И РИСКИ

**На рынке жилой недвижимости России в нынешнем году продолжают развитие несколько ключевых тенденций. Некоторые из них наметились еще в 2015-м. Какие риски ждут инвесторов и покупателей, какие нововведения в законодательстве коснутся застройщиков и как изменится архитектурный облик России – в обзоре National Business.**

## **Спрос и ценовая политика**

На российском рынке недвижимости спрос сегодня меняется не ежеквартально, как это наблюдалось пару-тройку лет назад: шкала роста и падения спроса скачет ежемесячно. Только с начала 2016 года тенденции спроса на российском рынке жилой недвижимости изменялись несколько раз. В первом квартале года спрос на жилую недвижимость оставался более или менее стабильным. Это было связано с действием государственной программы по субсидированию ипотечного кредитования граждан. Как следствие, в январе-феврале рынок столичной недвижимости испытывал настоящий ажиотаж спроса. Лидерами продаж стали квартиры в новостройках, значительно обогнав вторичное жильё.

Однако уже в марте покупательская активность граждан значительно снизилась, несмотря на стабильную ценовую политику застройщиков. Это обусловлено как продлением действия государственной программы, так и нестабильной экономической ситуацией в России в целом. Впрочем, с традиционным ежегодным ростом цен на жилую недвижимость (в среднем 7–20%) можно полагать, что второй и третий кварталы 2016-го будут все же иметь тенденцию снижения спроса на жильё. Исключение составят лишь инвесторы, которым нынешняя ситуация на рынке недвижимости только на руку. По традиции стремительно исчезают с рынка однокомнатные квартиры, как правило, являющиеся основными активами для бизнесменов.

**Стремительно исчезают с рынка однокомнатные квартиры, как правило, являющиеся основными активами для бизнесменов**

### Нововведения в законодательстве: чего ожидать застройщикам и иностранным компаниям?

Согласно новым изменениям в закон о долевом строительстве (214-ФЗ), направленным Минстроем РФ в правительство, застройщики будут вынуждены привязывать собственный капитал к стоимости жилья по договору долевого участия (ДДУ). Это позволит сформировать единый реестр девелоперов и создать новый механизм соблюдения прав дольщиков путем размещения их средств на так называемых эскроу-счетах в банках. Безусловно, с введением данных изменений с рынка уйдут небольшие компании-застройщики, уступив место нескольким компаниям-гигантам, что, безусловно, отразится на повышении цен на жилье. Однако, по мнению главы Минстроя РФ Михаила Меня, количество компаний-банкротов на рынке не изменится.

Нововведения в законодательстве РФ коснутся и иностранных строительных компаний, в первую очередь, турецких. В 2016-м турецкие застройщики должны будут обращаться в правительство РФ за получением специального разрешения на возведение жилых и коммерческих зданий. Впрочем, это не коснется проектов, начатых в 2015 году. Также появится список

работодателей, сотрудниками которых могут быть граждане Турции.

Однако в целом турецкие подрядчики продолжат строительство крупных проектов в России, в частности, возведение стадионов для ЧМ-2018.

### Бум элитного городского жилья и новая российская архитектура

Что же касается архитектурного облика российских городов, здесь доминирует тенденция строительства больших жилых комплексов и уход от возведения зданий-свечек. Новые мини-миры жилых комплексов пестрят разнообразием внутренней инфраструктуры, плавательными бассейнами, спорткомплексами и апартаментами наподобие номеров высокочеловеческих отелей. Среди застройщиков элитного жилья лидируют столичные MR Group и RBI, екатеринбургский «Атомстройкомплекс» и другие. Как утверждает Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп», с 2014 года цены на столичную жилую недвижимость класса люкс снизились с 18 800 до \$15 800 за квадратный метр. Факторы, оказавшие влияние на снижение цен и девальвация рубля, по сути, смогут обеспечить рост спроса на элитное жилье. **№**

**Новые мини-миры жилых комплексов пестрят разнообразием внутренней инфраструктуры, плавательными бассейнами, спорткомплексами и апартаментами наподобие номеров высокочеловеческих отелей**



**6000**  
**объектов**  
**коммерческой**  
**недвижимости**

**Вся информация**  
**по Бизнес-центрам**  
**и Торговым центрам**  
**Нижегорода**

Реклама



Микрорайон  
«Бурнаковский»

# НОВЫЙ ОТВЕТ НА НОВЫЙ КРИЗИС



**Евгений Березин,**  
директор ООО «Жилстрой-НН»

**Компания «Жилстрой-НН» внедрила современные технологии и проектные решения, позволившие резко снизить себестоимость строительства жилья и, несмотря на экономический кризис, продолжает строительство новых комфортных микрорайонов в Нижнем Новгороде.**

**Евгений Викторович, в 2009 году вы удивили нижегородцев «антикризисным домом», квартиры-студии в котором стоили от 600 тыс. рублей. Готовите ли вы что-то подобное в этот кризис?**

Было бы неправильным отвечать на новый кризис старым антикризисным решением. Поэтому мы разработали проект, который назвали «Антикризисным домом - 2016». Используя современные западные технологии, а также остроумные решения скандинавских строителей, наши и привлеченные специалисты разработали несколько проектов облегченных домов, вес которых примерно на 30% меньше по сравнению с теми, которые мы строим в настоящее время. К примеру, если сейчас толщина перекрытий составляет 200 мм, то вскоре она будет снижена при тех же прочностных характеристиках. Поскольку на возве-

дение наших новых домов будет затрачено на треть меньше материалов, их себестоимость существенно снизится при том же высоком качестве и при сохранении возможности выполнения различных объемно-планировочных решений. Планировка не только каждого дома, но и каждого этажа может быть разной. В зависимости от требований рынка мы можем построить дом как с маленькими квартирами-студиями, так и просторными многокомнатными квартирами. Уже в этом году мы начнем строительство этих новых, более эффективных и конкурентоспособных домов в микрорайоне «Бурнаковский» и на ул. Мончегорская.

**Почему вы не строили такие дома раньше?**

Для воплощения этого проекта в жизнь нужно было очень много потрудиться. Массовое строительство жилья невозможно без опоры на мощную производственную базу. В период между двумя кризи-



сами мы провели глубокую модернизацию принадлежащих «Жилстрой-НН» заводов, укомплектовав их современным западным оборудованием. Мы добились коэффициента сборки выше 90%, а это очень высокий показатель не только по российским, но и по мировым меркам. В настоящее время проводится вторая волна модернизации заводов ГК «Жилстрой-НН», которая была бы попросту невозможной без того, что мы сделали за последние годы. Но сейчас мы выходим на технологический уровень, позволяющий более эффективные конструкции.

### Сколько всего жилья вы планируете построить в этом году?

В 2016 году мы построим 10 - 11 десяти- и семнадцатиэтажных домов. Около 2 тыс. новоселов появится в Автозаводском и Московском районах. В этом году планируем закончить строительство 10-этажных домов второй очереди микрорайона «Бурнаковский», к Дню строителя сдадим дом № 19 (строительный) в микрорайоне «Юг», а также сделаем заделы на новых микрорайонах: третьей очереди микрорайона «Бурнаковский», на пр. Кораблестроителей и «Юг-2».

### Расскажите, пожалуйста, об этих микрорайонах.

Строительство третьей очереди микрорайона «Бурнаковский» мы уже начали в марте 2016 года. «Бурнаковский» – перспективный для Нижнего Новгорода проект. В первую очередь, это хороший пример освоения городских территорий, которые ранее не использовались под жилищное строительство. Наши специалисты провели огромную работу по проектированию микрорайона, а также по восстановлению природного ландшафта и подготовке к строительству. Планом застройки в микрорайоне предусмотрено возведение 35 многоэтажных домов, двух детских садов, школы на 1100 мест. Здесь появится благоустроенная территория и прогулочная зона вокруг озера, расположенного в центре комплекса. Микрорайон находится в 15 минутах езды от центра города.

Комплексное освоение территории ведется в три очереди. Все 13 десятиэтажных домов первой очереди этого микрорайона уже введены в эксплуатацию и заселены. Во второй очереди – одиннадцать домов: семь из них – десятиэтажные (уже введены в эксплуатацию пять, а два будут достроены до конца 2016 года), четыре дома – семнадцатиэтажных. Первый из них вводится в эксплуатацию в IV квартале 2016 года, следующий планируется к вводу в III квартале 2017-го. Третьей очередью строительства этого микрорайона предусмотрено строительство

одиннадцати домов: десять из них будут десятиэтажные и один семнадцатиэтажный. Первый десятиэтажный дом будет введен в эксплуатацию в I квартале 2017 года. Кроме того, в торговом центре третьей очереди предусматриваются продуктовый супермаркет, кафе-ресторан, фитнес-клуб с бассейном и всем, что необходимо жителям для комфортного проживания и семейного отдыха. Второй серьезный микрорайон – на пр. Кораблестроителей в Сормовском районе, который мы строим в рамках программы «Жилье для российской семьи». Здесь тоже будет развитая социальная инфраструктура: ФОК, детский садик, торговый центр... Мы сделаем все, чтобы людям жилось здесь комфортно. Ведь наша компания не просто строит дома, мы создаем среду обитания. Многие люди покупают квартиру у нас не из-за того, что увидели рекламу, а потому что пришли в гости к друзьям, посмотрели и захотели жить так же. В этом году мы выйдем на пр. Кораблестроителей, а в 2017-м там уже появятся первые новоселы.

И самый крупный на сегодняшний день заявленный нами проект – «Юг-2». Это новый микрорайон в Автозаводском районе, где будет в два-три раза больше жилья, чем в микрорайоне «Юг», плюс торговый центр, школы, детские сады... Здесь появится лучший микрорайон в Нижнем Новгороде – там очень красивые озера, дубовая роща, рядом Ока. На реке поставим пристань, обеспечив связь этого микрорайона со старым, оборудуем

зону отдыха, начнем обустраивать остров, который находится напротив... Сейчас наша главная задача – обеспечить инженерную и транспортную инфраструктуру микрорайона, решить проблемы энергообеспечения участка за промышленной территорией автозавода, изучить экологическую обстановку, поскольку это памятник природы. Работы начнутся в 2017 году после окончания интенсивной инженерной проработки, чтобы людям было здесь удобно жить.

### А зачем? Люди в Автозаводском районе не избалованные...

Автозаводский район – это моя Родина. И у меня есть мечта создать здесь наилучшие в Нижнем Новгороде условия для проживания и отдыха, построив несколько современных микрорайонов. В микрорайоне «Юг», к примеру, обустроены современные детские площадки, вся территория находится под круглосуточной видеоохраной, поэтому родители не боятся отпускать детей гулять во двор без взрослых. То же самое будет и в новых микрорайонах. У нас есть хорошие задумки по строительству социальной инфраструктуры. Мы уже получили землю и построим в Автозаводском районе стрелковый клуб, сделаем зону отдыха на острове, свяжем все это речным транспортом, и в моем родном районе люди получат возможность проживания, гораздо более комфортного, чем в других районах города. Строительство микрорайона «Юг-2» – очень серьезный шаг к реализации этой мечты. **№**



Новые трехкомнатные квартиры серии «Антикризисный проект – 2016»

**АН «Жилстрой-НН»**  
ул. Шнитникова, 1,  
тел.: (831) 217-17-58/59,  
ул. Бурнаковская, 51А,  
ТЦ «Бурнаковский», 2 этаж,  
тел.: 267-01-04/01  
ул. Янки Купалы, 30А,  
ТЦ «Водный мир»,  
тел. (831) 299-26-53,  
www.zhilstroy.nnov.ru





# ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Прежде чем приступить к прогнозам на 2016 год, вспомним, каким был предыдущий год, который так активно стартовал в декабре 2014-го. Именно тогда россияне штурмовали магазины, банки, а учетная ставка в момент была поднята до 17%. За прошедший год на рынке недвижимости России произошли тектонические изменения, но можно с уверенностью сказать, что девелоперы всё-таки смогли адаптироваться к новым реалиям. С какими трудностями придется столкнуться бизнесу в 2016-м?

Начнем с того, что доходность объектов за небольшим исключением понизилась во всех сегментах. Многие торговые центры страдают от падения посещаемости, которое не смогли преодолеть даже традиционные сезоны sale, у ритейлеров падает выручка, поэтому они не всегда могут оплачивать аренду на прежнем уровне. Россияне пересмотрели свои покупательские предпочтения, в том числе и как арендаторы офисных помещений. Чтобы сохранить заполняемость офисов и торговых точек, собственники идут на уступки:

многие ТРЦ перешли на процент с оборота. В сегменте офисной недвижимости сейчас закрепился тренд, когда предложение превышает спрос. Хотя при этом многие арендаторы жалуются на то, что не могут подобрать себе нужный офис по доступной цене и в нужном месте, даже при большом выборе площадей. Возможно, поэтому часть арендаторов активно мигрируют в поисках лучших условий за меньшие деньги и, чтобы снизить отток клиентов, управляющие компании вынуждены смягчать договоры аренды. По мнению экспертов

**Арендаторы жалуются на то, что не могут подобрать себе нужный офис по доступной цене и в нужном месте, даже при большом выборе площадей**

арендные ставки держатся на уровне 2015 года либо даже снижаются.

В сфере коммерческой недвижимости в 2016 году отмечают несколько основных трендов, которые уже получили своё развитие в начале прошлого года. В частности, ротация арендаторов, полный отказ от долларовых арендных ставок, что актуально в период нестабильности валюты, оптимизация расходов на аренду, сокращение или замораживание затрат на строительство, спрос на трансформируемые пространства и поиск новых форматов, рост доли вакантных площадей и замедление темпов ввода новых. Ну и, конечно, продолжающийся уход иностранных брендов.

### РОТАЦИЯ АРЕНДАТОРОВ

Эту ситуацию можно было наблюдать в течение всего 2015 года. Она имеет место и в текущем году. Одно и то же помещение могли сменить за небольшой срок несколько компаний. Арендаторы оперативно покидали старые офисы, когда не могли договориться о снижении арендных ставок или отмене ежегодной индексации. В Екатеринбурге это наглядно проявилось на рынке общепита – ряд ресторанов и кафе меняли своё расположение как в центре города, так и в более отдаленных районах.

Арендодатели, которые не пошли на уступки и скидки, потеряли часть клиентов, поскольку при высокой вакантности коммерческих площадей у арендаторов был определенный выбор. Хотя есть и исключения. Некоторые арендодатели просто обновили свой пул клиентов. Отметим, что на сегодня, как правило,

самые низкие арендные ставки предлагаются в проектах, которые совсем недавно вышли на рынок и еще не успели заполниться. Их собственники ведут гибкую ценовую политику и в ходе личных переговоров первоначально озвученные ставки могут быть снижены до 10–15% по рынку.

### СОКРАЩЕНИЕ ЗАТРАТ НА АРЕНДУ ОФИСОВ

Для многих директоров компаний один из способов оптимизировать расходы – снижение затрат на аренду за счет сокращения как численности сотрудников, так и специализированных площадей: конференц-залов, переговорных и комнат отдыха. Кроме того, многие компании увеличивают число «удаленных» рабочих мест или выходят на аренду более низких по классу помещений. Если компания не имеет явно выраженных представительских функций, то для клиентского потока более скромный офис не будет говорить о явных финансовых проблемах компании, а значит позволит существенно сэкономить. В среднем, переходя из класса А в класс В, можно сэкономить 20 – 30% на арендных платежах и эксплуатационных расходах.

### ОПТИМИЗАЦИЯ ПЛОЩАДЕЙ ДЛЯ ТОРГОВЫХ ОПЕРАТОРОВ

В сегменте торговых операторов наблюдается устойчивая тенденция к сокращению расходов, в первую очередь за счет оптимизации занимаемых площадей путем уменьшения ассортимента и сдачи в субаренду высвобождаемой площади.

**Самые низкие арендные ставки предлагаются в проектах, которые совсем недавно вышли на рынок и еще не успели заполниться. Их собственники ведут гибкую ценовую политику и в ходе личных переговоров первоначально озвученные ставки могут быть снижены до 10–15% по рынку**



## СОКРАЩЕНИЕ ЗАТРАТ НА СТРОИТЕЛЬСТВО

Сокращение затрат на строительство может быть разноплановым. Здесь и обустройство паркинга на нулевом или первом этажах, в стилобате и, соответственно, отказ от подземной части, сокращение этажности, отказ от офисной части.

## СПРОС НА ТРАНСФОРМИРУЕМЫЕ ПРОСТРАНСТВА

В 2016 году увеличится доля проектов, в которых предусмотрена возможность быстрой трансформации одной функции в другую: например, апартаменты можно переделать в офисы и наоборот, что очень удобно как для арендаторов, так и для арендодателей. Это, по мнению, экспертов, еще будет развиваться в последующие годы.

## РОСТ ДОЛИ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В И УХОД ИНОСТРАННЫХ БРЕНДОВ

Эксперты полагают, что уровень вакантных офисных площадей продолжит расти и в 2016 году, возможно, из-за того, что с рынка уходят иностранные бренды. В большей степени это характерно для премиум-сегмента, а в меньшей степени затронет низкий и средний ценовые сегменты. Хотя и сейчас на рынке отмечается закрытие крупных точек продаж в низком ценовом сегменте.

Все эксперты сходятся в одном: в 2016 году собственники и управляющие действующих торговых и офисных центров будут искать новые способы удерживать текущий трафик посетителей и арендаторов. Для торговых центров будет характерно большее внимание

к сфере развлечений, семейному отдыху, привлечению молодежи и арендаторов, которые предлагают услуги – учебные центры, танцевальные классы. И, безусловно, прогнозируют замедление темпов ввода новых площадей на рынке коммерческой недвижимости, хотя точно предсказать масштабы снижения невозможно. Кроме того, продолжающийся кризис или новые экономические реалии приведут, возможно, к уходу непрофессиональных игроков и закрытию устаревших или некачественных объектов.

Ещё одной основной тенденцией прошлого года стало снижение среднего размера сделки. Если в 2012–2013-м средняя сумма сделки составляла \$100 млн, то в 2015-м – всего \$58 млн. По прогнозам многих экспертов в нынешнем году объем инвестиций в коммерческую недвижимость останется на уровне 2015-го или даже превысит его.

По данным Colliers International, общий объем инвестиций в коммерческую недвижимость в 2015 году составил примерно \$3 млрд, из которых около 90% пришлось на Москву, а рынок офисов и торговых площадей, по сравнению с прошлым годом, упал примерно на 40%.

Проблема не в том, что инвесторы ушли с рынка, а в том, что ожидания у покупателей и продавцов пока разные. Часть инвесторов уверены в том, что в кризис собственники обязаны предложить свои площади по минимальной стоимости, а ожидания продавцов оказываются выше, чем может предложить рынок.

Тем не менее такая ситуация сохранится ненадолго, уже к середине 2016 года, скорее всего, можно ожидать определенного баланса спроса и предложения. NB

**В 2016 году собственники и управляющие действующих торговых и офисных центров будут искать новые способы удерживать текущий трафик посетителей и арендаторов. Для торговых центров будет характерно большее внимание к сфере развлечений, семейному отдыху, привлечению молодежи и арендаторов, которые предлагают услуги – учебные центры, танцевальные классы**





Страхование  
коммерческой  
недвижимости



\*В соответствии с условиями договора страхования.  
СПАО «Ингосстрах». Лицензия Банка России № 0928 от 23.09.2015 г., без ограничения срока действия. Реклама

603001, г. Нижний Новгород, ул. Рождественская, д. 35/5  
Тел.: 8 (831) 220 06 06  
e-mail: [filial@nnov.ingos.ru](mailto:filial@nnov.ingos.ru)  
[www.ingos.ru](http://www.ingos.ru)

Ингосстрах платит. Всегда.\*



# КРИЗИС ЖАНРА: КОМУ ДАЮТ КРЕДИТЫ

**Болезненное состояние экономики привело к смещению акцентов в банковском кредитовании. В связи с санкциями, девальвацией рубля и кризисом банки стали больше кредитовать пищевую отрасль, сельское хозяйство и энергетику.**

Банки с наступлением кризиса сменили приоритеты. За прошлый год розничные займы сократились на 5,7%, а портфель корпоративных кредитов вырос на 12,7% против 31,3 за 2014 год. Рост произошел благодаря валютной переоценке, без учета которой он составил всего 2,5%.

## РОСТ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

«Кредитование растет только в небольшом количестве секторов», – говорит **главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников**.

По данным Центрального Банка, за прошлый год банки нарастили портфели кредитов производителям пищевых продуктов и табака, а также сельскохозяйственным компаниям. Причиной роста этих компаний стало импортозамещение, сейчас рынок для них увеличился, а вместе с тем увеличился и спрос на кредиты. Так, производители пищевых продуктов и табака увеличили свою долю в кредитах резидентам с 6,7 до 13,6%, а компании сельского хозяйства с 1,7 до 2,1%.

**За прошлый год розничные займы сократились на 5,7%, а портфель корпоративных кредитов вырос на 12,7% против 31,3 за 2014 год**

**В кредитном портфеле среднего бизнеса банка ВТБ доля сельского хозяйства увеличилась с 4,4 до 7,5%, а в пищевой промышленности с 6,4 до 8,7%**

Так, в кредитном портфеле среднего бизнеса банка ВТБ доля сельского хозяйства увеличилась с 4,4 до 7,5%, а в пищевой промышленности с 6,4 до 8,7%. Доля агропромышленного комплекса и пищевой промышленности в портфеле Альфа-банка не изменилось, но причиной тому стала девальвация рубля. «Мы анализируем структуру портфеля в долларом эквиваленте, а кредиты в этом сегменте – рублевые. Рост рублевого портфеля составил около 40%, что позволило компенсировать эффект от девальвации рубля», – сообщила журналистам **директор по кредитованию корпоративных клиентов Альфа-банка Елена Потемкина.**

**Управляющий директор по корпоративной работе Абсолют Банка Максим Грошев** рассказал, что Абсолют Банк более чем в пять раз увеличил кредиты сельскохозяйственным компаниям, фермерам и производителям воды. Руководство банка «Интеза» также отмечает удвоившийся спрос на кредиты предприятий пищевой промышленности и АПК. Причиной роста финансирования таких компаний представители банка называют освоение ниш, которые раньше занимали иностранные поставщики. Компании пищевой промышленности и АПК увеличили свой потенциал, начали активно

развиваться, что привело к повышенной потребности финансирования. **Зампред правления Росбанка Илья Поляков** считает, что сейчас важно, чтобы этот бизнес был стабилен не только из-за «популярности» импортозамещения, но и на долгосрочную перспективу. Существует задача, когда санкции будут отменены, компании, получившие развитие в этот период, не должны потеряться на рынке.

«Спрос на кредиты со стороны сельхозпроизводителей действительно растет, но их финансовое положение изначально было плохим, и уровень дефолтности у них высокий, поэтому банки выдают им кредиты осторожно», – рассуждает насчет бума в сельском хозяйстве Матовников.

### **КТО НЕ ПОЛУЧИТ КРЕДИТОВ**

Ряд отраслей получил серьезное снижение доли кредитов. Сокращение произошло в оптовой и розничной торговле, а также в строительных компаниях. Представители банков считают, что больше всего пострадавших в сложившихся экономических условиях среди компаний-импортеров, а также строителей, подрядчиков и девелоперов.



# **ВРЕМЯ ЗАРАБАТЫВАТЬ**

## **ТЕЛЕПРОГРАММА О НИЖЕГОРОДСКОМ БИЗНЕСЕ**

свежая деловая информация ■  
рейтинги ■  
аналитика ■  
комментарии ■

ТК «ВОЛГА»  
СРЕДА 20:45, ВОСКРЕСЕНЬЕ 15:35

[www.vz-nn.ru](http://www.vz-nn.ru)

**ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К "ВРЕМЯ ЗАРАБАТЫВАТЬ"!**

Реклама

«Сильнее всего упали кредиты компаниям в сфере коммерческой недвижимости, новые сделки в 2015 году носили единичный характер, – ответила журналистам **член правления Райффайзенбанка Оксана Панченко**. – На фоне ослабевшего рубля риски кредитования недвижимости в валюте возрастают в связи с фиксацией большего объема договоров аренды в рублях».

«Есть отрасли, которые больше других подвержены негативному влиянию текущей экономической ситуации, – это строительство и непродовольственная торговля», – выразила свое мнение пресс-служба ВТБ. Сейчас банк очень осторожно работает с представителями этих отраслей, так как имеются повышенные риски. В портфеле ВТБ доля оптовой и розничной торговли снизилась с 36,1 до 32,6%, доля строительства – с 5,3 до 4,6%, похожий спад произошел и у Сбербанка.

Представители строительных компаний говорят, что действительно ощутили резкое сокращение кредитов на проекты коммерческой недвижимости. «Но на жилую недвижимость банки кредиты выдают, здесь во многом помогла программа государства по субсидированию ипотеки», – говорит **председатель совета директоров «НДВ-Недвижимость» Александр Хрусталев**. По его словам, ставки по кредитам строительным компаниям составляют 15–16%.

### КОМУ ПОВЕЗЕТ?

Представители крупного бизнеса считают, что трудности зависят не от отрасли, а от конкретной компании. «У эффективных компаний нет проблем с привлечением кредитов в банках, – уверен **член совета директоров рыбоперерабатывающей компании «Севрыбсбыт» Роман Кулик**. – Мы кредитуемся в Сбербанке и довольны сотрудничеством: в 2014 году у нас была ставка 13,8% годовых, в 2015-м – 14,5%». Кулик заявляет, что банки сами предлагают кредиты. «В августе 2015 года Сбербанк открыл нам еще одну кредитную линию со ставкой 13,5% годовых, но с большими штрафами за досрочное погашение, поэтому мы решили ею не пользоваться». Со слов Кулика, банки легко идут на кредитные сделки с компаниями, имеющими ликвидные активы для залога, положительную кредитную историю и прибыль по результатам деятельности.

Другая крупная федеральная компания, занимающаяся торговлей, также не испытывает трудностей с получением кредитов. **Совладелец и гендиректор компании «Лаш Раша» Дмитрий Азаров** считает, что это связано

с хорошей кредитной историей. В 2014 году компания брала кредит в фунтах стерлингов под 4% годовых в Сбербанке. «Отдавать пришлось по курсу на 30% выше, чем когда брали, – отмечает предприниматель. – Мы кредитуемся сезонно, раз в год, перед новогодними продажами». Кредит в конце 2015 года «Лаш Раша» брала уже в рублях под 16% годовых.

### ЦБ ПРЕДОСТАВИТ БАНКАМ КРЕДИТЫ

Крупные представители банковского сектора, в свою очередь, также получают кредиты. Банк России одобрил предоставление ряду значимых банков кредитные линии на сумму около 600 млрд руб. Эти деньги будут направлены на соблюдение норматива краткосрочной ликвидности, сообщила **глава ЦБ Эльвира Набиуллина**.

«Несколько системно значимых банков обратились за безотзывными кредитными линиями. Мы удовлетворили ходатайства на общую сумму около 600 млрд руб. И готовы рассмотреть вопрос о предоставлении кредитных линий и другим банкам, если они к нам обратятся», – сказала она.

Набиуллина не назвала банки, которые обратились в ЦБ с этой просьбой. Однако в июле 2015 года Банк России назвал перечень из десяти системно значимых банков – крупнейших кредитных организаций страны, устойчивость которых оказывает влияние на рынок в целом: Сбербанк, ВТБ, Россельхозбанк, Газпромбанк, ЮниКредит Банк, Райффайзенбанк, Росбанк, Альфа-банк, ФК «Открытие» и Промсвязьбанк. Как отмечал ЦБ, на долю включенных в список банков приходится более 60% совокупных активов российского банковского сектора. **NB**

**Банки легко идут на кредитные сделки с компаниями, имеющими ликвидные активы для залога, положительную кредитную историю и прибыль по результатам деятельности**

**Банк России одобрил предоставление ряду значимых банков кредитные линии на сумму около 600 млрд руб. Эти деньги будут направлены на соблюдение норматива краткосрочной ликвидности**







# БАНК ИНТЕЗА:

## ОПТИМИЗИРОВАТЬ РАСХОДЫ И УВЕЛИЧИТЬ ДОХОДНОСТЬ БИЗНЕСА

**В современных экономических условиях бизнесу как никогда важна поддержка надежного финансового партнера, способного не только предоставить качественные банковские продукты, но и помочь повысить эффективность и оптимизировать расходы. О новых возможностях финансирования предприятий рассказал заместитель управляющего Приволжским филиалом Банка Интеза Сергей Иванов.**

**Банк Интеза был и остается одним из лидеров по финансированию предприятий малого и среднего бизнеса. Что позволяет удерживать лидирующие позиции?**

Во-первых, мощная поддержка со стороны материнской компании. Банк Интеза входит в состав одной из крупнейших европейских банковских групп Интеза Санпаоло, которая успешно использует свои передовые банковские технологии более чем в 40 странах мира. Во-вторых, значительный опыт работы на российском рынке кредитования и быстрая реакция банка на изменение экономической ситуации с учетом потребностей бизнеса. Не случайно Банк Интеза по итогам работы в 2015 году стал победителем премии рейтингового агентства «Эксперт РА» в номинации «За содействие инвестициям МСБ». А по версии журнала Forbes, Банк Интеза занимает 5-е место в списке ста самых надежных банков Российской Федерации.

**Для бизнеса сегодня один из самых актуальных вопросов - оптимизация расходов, в том числе, использование пакетных предложений по расчетно-кассовому обслуживанию.**

Это так. Приобретая пакет услуг расчетно-кассового обслуживания в Банке Интеза, клиент имеет возможность не только получить набор сервисов по выгодной цене, но и дополнительные скидки на наиболее востребованные операции. Экономия при покупке пакетов, разработанных с учетом различной спецификации

деятельности предприятий, по сравнению со стандартными тарифами может достигать 75%.

**Если говорить о возможностях льготного кредитования МСП, то о каких продуктах Банка Интеза стоит сегодня упомянуть в первую очередь?**

Банк запустил новую программу льготного кредитования предприятий, работающих в сфере производства и розничной продажи продовольствия «Общее дело». В рамках программы установлена минимальная процентная ставка, максимально сокращены сроки принятия решения, и, что сегодня очень важно, кредитование возможно под частичное обеспечение и даже без предоставления залога. Актуальность нового продукта подтверждает огромный интерес к нему со стороны бизнеса - значительное количество заявок на кредитование в рамках программы.

**А в стандартной продуктовой линейке Банка Интеза есть беззалоговые кредиты?**

Да, беззалоговые кредиты наш банк предлагает корпоративному бизнесу. Вообще сейчас мы активно развиваем это направление. Тем более что при заключении международных контрактов особым спросом пользуются гарантии Банка Интеза как дочерней структуры банковской группы Интеза Санпаоло. Иностранные партнеры хорошо знают группу, доверяют ей. Если говорить о программах финансирования, то сегодня банк готов предложить корпоративному бизнесу многопро-

дуктовый, мультивалютный кредитный лимит, в том числе в формате кредитных траншей по возобновляемым кредитным линиям, а также выпуск любых видов гарантий и аккредитивов.

**Огромный интерес у бизнеса сегодня к возможностям рефинансирования уже действующих кредитов. Что готовы предложить ваш Банк?**

До начала июля в банке действует акция «Расходы вниз!». Она позволит предприятиям малого и среднего бизнеса значительно снизить текущую долговую нагрузку по действующим кредитам в других банках и направить освободившиеся средства на развитие бизнеса и рост доходности. Участие в акции дает возможность клиентам существенно улучшить условия кредитования: снизить процентную ставку по кредиту, увеличить срок кредита, изменить залоговое обеспечение и т.д. Акция рассчитана и на новых клиентов банка, и на уже действующих. С уверенностью могу сказать, что такое предложение готовы сегодня сделать не многие финансовые организации. **№**



**АО «Банк Интеза»**  
Генеральная лицензия Банка России № 2216.  
Приволжский филиал

**г. Нижний Новгород,  
ул. Ульянова, 46,  
8 (831) 2-969-424;  
8-800-2008-008;  
www.bancaintesa.ru.**

# КАК СОХРАНИТЬ И ПРЕУМНОЖИТЬ СВОИ СБЕРЕЖЕНИЯ В КРИЗИС?

**По мнению экспертов, в наступившем 2016 году нас ожидает обострение кризиса. В прошлом квартале ВВП страны показал падение. Курс рубля намеренно снижают, и это значит, что цены будут расти, а зарплаты стоять на месте, денег у государства нет и взять их неоткуда. Что в этой ситуации должны делать россияне, желающие сохранить и преумножить свои деньги?**

В поисках лучшего способа сохранения и приумножения сбережений граждане обычно рассматривают несколько вариантов.

## Вариант 1. Банковский депозит

Назовем этот вариант традиционно-убыточным, хотя банки обещают высокий процент, надежность и гарантированную страховку по вкладу. На практике же проценты по банковскому депозиту намного меньше, чем реальная инфляция. Выходит, хранить деньги на депозите означает тихо и незаметно их терять. И чем больше времени проходит, тем больше денег теряется. К тому же не факт, что государственная страховка вклада в случае массовых банковских банкротств действительно будет выплачена.

## Вариант 2. Акции & ПИФы

Это долгосрочно-малоприбыльный вариант. Спекулировать акциями на бирже – занятие, требующее определенной подготовки. То есть для начала нужно потратить время и деньги, чтобы обучиться азам методик и стратегий биржевой торговли. А потом уже покупать определенные акции определенных предприятий, чтобы затем выгодно их продавать и получать прибыль. Можно, конечно, отдать капитал в управление паевому инвестиционному фонду (ПИФ). Времени это потребует столько же, сколько нужно для открытия депозита в банке. Проблема в том, что и с акциями, и с ПИФа́ми дохода придется ждать не один год.

## Вариант 3. Валютный рынок

В этом случае напрашивается определение молниеносно-хищной динамики. Нередки случаи, когда вложенные утром на валютном

рынке 10 тыс. долларов к вечеру превращались в 20 тыс. Опытные специалисты, которые извлекают из разницы курсов валют хорошую прибыль, зовутся валютными трейдерами. Их работа включает массу активностей – от анализа политической обстановки в мире до математических расчетов по графикам движения цены. И если вы не готовы сами стать трейдером, то вполне возможно его нанять, заключив частный договор на определенную сумму, которую трейдер вкладывает в торговлю валютой за оговоренную комиссию. И если банковскому или пифовскому служащему безразлично, сколько дохода получит вкладчик, то трейдер напрямую заинтересован в результате. К тому же прибыль, полученную на сделке купли или продажи валюты, трейдеры и их инвесторы получают практически сразу. В кризисные периоды цены на финансовые активы подвержены повышенной волатильности, то есть часто меняются, а современные финансовые инструменты позволяют зарабатывать не только на росте различных активов, но и на их падении. Поэтому заработки на финансовом рынке во время кризисов, как правило, возрастают в два-три раза по сравнению со спокойными периодами в экономике. Специалисты ООО «Удаленная торговля» предлагают рассмотреть несколько видов заработка, используя продукты своей компании. «Удаленная торговля» – консультационный центр трейдинга и инвестиций. В числе услуг компании: высококлассный сервис, позволяющий осуществлять доступ к международному финансовому рынку, аналитика, консалтинг, а также управление активами.

Любой клиент, открывающий брокерский счет, получает доступ к финансовым рынкам. Для наших клиентов открыт огромный спектр методов инвестирования. Опытные сотрудники представительств по всему миру оказывают консультационные услуги, что поможет разобраться во всех премудростях торговли на международном финансовом рынке.

Следующий вариант – заработок с помощью профессионалов. Здесь мы предлагаем продукты «Биржа трейдеров» и «Gold Advisor».

«Биржа трейдеров» объединяет трейдеров и инвесторов, желающих получить прибыль от инвестиций в финансовый рынок. Клиент может выбрать лучшего инвестиционного управляющего, так как база объединяет независимых трейдеров из разных стран. Профессионализм и многолетний опыт управляющих позволяют получать доход свыше 100% в год. Трейдер работает, вы зарабатываете!

По статистике международного агентства Bloomberg 80% профессиональных и стабильно зарабатывающих трейдеров используют автоматизированные торговые стратегии. Gold Advisor и есть такая автоматизированная торговая стратегия. Помимо чисто торговых преимуществ, ее создатели ввели жесткие правила Money Management, благодаря чему в торговле задействуется менее 10% средств от размера депозита. В итоге инструмент получился не только высокодоходным, но и максимально безопасным. Прелесть финансового рынка в том, что доход, который могут получить наши клиенты, ничем не ограничен. Специально для всех клиентов компании разработана бонусная программа 24% годовых из расчета 4% ежемесячно на все средства клиента.

Все вышеперечисленное позволяет клиентам компании ООО «Удаленная торговля» стабильно зарабатывать высокий доход на свои деньги на протяжении многих лет. **NB**

**Если вы хотите сохранить и преумножить свои накопления, получить грамотную консультацию по выгодному инвестированию, мы всегда будем рады видеть вас в нашем офисе по адресу: ул. М. Горького 117 офис 203 БЦ «Столица Нижний» тел. +7(831) 288-90-01.**



# NB

спецпроект



## НИЖЕГОРОДСКАЯ ИНЖЕНЕРНАЯ ШКОЛА

Благосостояние нации  
создается не в банках и биржах,  
а на заводах и стройплощадках.

*Теодор Рузвельт*

# ИНЖЕНЕР НУЖЕН РЫНКУ

**Геннадий Суворов**  
проректор НГТУ им. Р.Е.Алексеева

**Нижегородский технический университет им. Р.Е. Алексеева внедрил систему сотрудничества с работодателями, благодаря которой обучает специалистов с компетенциями, необходимыми конкретным предприятиям. И хотя университет работает прежде всего с крупными промышленными предприятиями, получить «специалиста под заказ» здесь могут и компании малого и среднего бизнеса.**

**Геннадий Александрович, прежде всего, каким образом сегодня координируются спрос и предложение на молодых специалистов с инженерным образованием? Насколько ваши выпускники востребованы на рынке труда?**

За годы с начала рыночных реформ высшие образовательные учреждения и работодатели – руководители и акционеры промышленных предприятий – уже выстроили определенную систему взаимоотношений. В первые годы рынка, который должен был все «отрегулировать и сбалансировать», большое количество выпускников вузов не могли найти работу по специальности. И я помню, с каким трудом решал вопросы трудоустройства вузовских выпускников, работая заместителем губернатора Нижегородской области. Но сегодня эта проблема уже не имеет былой остроты. Если говорить о Нижегородском техническом университете, то в настоящее время успешно трудоустраиваются примерно 95% наших выпускников. Так, в 2015 году, по данным



Управления службы занятости по Нижегородской области в службу занятости с вопросами трудоустройства обратилось более 1600 выпускников нижегородских вузов. Из них лишь 48 были выпускниками НГТУ им. Алексеева. Из этих 48 в течение двух недель были трудоустроены 41. Более длительным периодом трудоустройства оказался лишь у семи выпускников. Но нужно понимать, что наш университет по этому показателю в Нижнем Новгороде лучший. В рейтинге журнала «Ректор вузов», который проанализировал трудоустройство выпускников всех высших учебных заведений Российской Федерации, в номинации «Инженерные вузы» НГТУ им. Р.Алексеева занял 16-е место в стране. Кроме нас из нижегородских вузов в рейтинг попал лишь строительный университет, который занял там 69-е место.

### **Каким образом технический университет выстраивает взаимоотношения с работодателями?**

Наиболее эффективным путем распределения выпускников мы считаем прямые соглашения между университетом и предприятиями. Сейчас у НГТУ есть соглашения со всеми крупными промышленными предприятиями, для которых мы готовим кадры по специальностям, востребованным на этих предприятиях. Кроме того, существует такая форма сотрудничества, как базовые кафедры. Сейчас в техническом университете 17 базовых кафедр, которые действуют практически на всех крупных предприятиях: «Буревестник», машиностроительный завод, ОКБМ, ГАЗ, авиазавод «Сокол», Арзамасский приборостроительный завод им. Пландина... Это наиболее точная система подготовки будущих специалистов. Базовая кафедра создается непосредственно на предприятии, где есть необходимый минимум для обучения студентов и, самое главное, оборудование и системы организации производства, для которых готовятся эти студенты. И вторая особенность – для подготовки студентов здесь активно привлекаются специалисты предприятия. Они знают, какие необходимо дать знания студентам, которые здесь будут работать.

На базовые кафедры определяются студенты-третьекурсники, а с четвертого-пятого курса многие из них уже начинают работать на своих предприятиях в режиме неполной рабочей недели или неполного рабочего дня. Голова у таких студентов заполняется очень правильными и нужными вопросами, которые разбираются как теоретически, так и практически. В результате, мы готовим специалистов точно, под нужды конкретного производства, а адаптационный период выпускников университета на рабочем месте резко сокращается.

Помимо обучения студентов, технический университет сотрудничает с предприятиями и по переподготовке и повышению квалификации инженеров. К примеру, года четыре назад, когда я был заместителем

генерального директора по персоналу Нижегородского машиностроительного завода, мы столкнулись с такой проблемой: далеко не все специалисты могли работать в системе «3-D Компас» – они по старинке пользовались бумажными чертежами. Тогда мы заключили с техническим университетом соглашение и группами по 10 - 15 человек переобучили инженеров завода. Сейчас практически все конструкторы и технологи работают в этой системе. А вот на новом предприятии – заводе им. 70-летия Победы – без знания системы «3-D Компас» вообще невозможно работать, поскольку там нет бумажных чертежей.

### **Вы заключаете прямые соглашения с крупными предприятиями. А каким образом может удовлетворить свой кадровый голод малый и средний бизнес?**

Время от времени руководители малых и средних компаний ищут следы наших выпускников, выясняют, есть ли нетрудоустроившиеся. Но основная их масса определяется с местом работы до окончания университета. К тому же жизнь устроена так, что лучших выбирают первыми. Поэтому работу по привлечению молодых специалистов нужно начинать раньше: если не с третьего-четвертого курса, то хотя бы перед защитой дипломов. Наш учебный отдел может порекомендовать смысленных студентов, и никому не закрыта дорога на защиту дипломов. Представитель работодателя может прийти на защиту, послушать, оценить подготовку специалистов. Сейчас существует очень хорошая федеральная программа по подготовке специалистов оборонно-промышленного комплекса. Смысл ее в том, что в соответствии с выделенными квотами вуз, предприятие и студент заключают трехсторонний договор о целевой подготовке. По этому договору университет проводит обучение, предприятие организует стажировки и практики, а зачастую и предоставляет студенту дополнительную стипендию, а студент после окончания вуза обязан прийти работать на предприятие. Федеральная программа работает только для оборонного комплекса, но малая или средняя компания, если она заинтересована в подготовке персонала, может заключить подобный договор с университетом. Мы подскажем, кого принять на работу, руководство предприятия познакомится с будущим специалистом и при желании сможет заключить гражданско-правовой договор. После этого мы будем учить студента под нужды конкретной компании. Но руководитель предприятия должен понимать, что после будет вынужден принять его на работу.

### **А каковы возможности малого бизнеса в переподготовке и повышении квалификации инженеров?**

Институт переподготовки специалистов НГТУ регулярно набирает группы на программы повышения

**Кроме того, существует такая форма сотрудничества, как базовые кафедры. Сейчас в техническом университете 17 базовых кафедр, которые действуют практически на всех крупных предприятиях: «Буревестник», машиностроительный завод, ОКБМ, ГАЗ, авиазавод «Сокол», Арзамасский приборостроительный завод им. Пландина... Это наиболее точная система подготовки будущих специалистов.**



**Нужно переломить ситуацию и сделать «модными» востребованные специальности. Технический университет, к примеру, для этого начинает проводить дни открытых дверей не только для абитуриентов, но и для их родителей. Родители имеют наибольшее влияние на детей, вот пусть они и объяснят, что инженер – это не только востребованная, хорошо оплачиваемая, но и очень интересная профессия.**

квалификации. В 2015 году здесь повысили свою квалификацию более 1200 человек, в том числе более 130 инженеров из компаний малого и среднего бизнеса. И спрос на переобучение растет, ведь техника меняется очень быстро. Недавно пущенный в эксплуатацию завод им. 70-летия Победы, к примеру, укомплектован так называемыми обрабатывающими центрами. Это пока еще новое явление: оборудование, на котором могут работать только специалисты с высшим образованием. Это рабочее место что-то вроде станка, но работает на нем инженер, который программирует процесс производства и управляет компьютером. Не случайно более 80% сотрудников этого завода имеют высшее образование. Думаю, автоматизация и усложнение производства в России в ближайшее время пойдут ускоряющимися темпами. Если руководитель понимает, что ему нужно побеждать в конкурентной борьбе, он в первую очередь вкладывает ресурсы в обучение кадров. Без этого решить задачу в современном экономическом пространстве невозможно.

**Геннадий Александрович, а почему другие вузы не используют опыт НГТУ им. Алексева в подготовке востребованных рынком кадров?**

У других вузов есть свои наработки и свои успехи. Но дело ведь не только в учебных заведениях. У нас в стране есть «модные» специальности, которые хотят получить многие молодые люди, хотя после обучения по ним работу найти будет очень сложно.

А поскольку спрос на обучение этим профессиям велик, возникло и предложение. Когда я работал на машиностроительном заводе, мне регулярно звонили родители молодых юристов и экономистов с просьбой об их трудоустройстве. Штаты юридической и экономических служб были заполнены, и я предлагал молодым людям трудоустройство по рабочей специальности, если они получат соответствующие начальные знания в нашем учебном центре. Они обижались, но многие через три-четыре месяца перешагивали через свое самолюбие и устраивались к нам учениками токаря или фрезеровщика. Эти профессии не отвечали их амбициям, но позволяли неплохо кормить семью.

Нужно переломить ситуацию и сделать «модными» востребованные специальности. Технический университет, к примеру, для этого начинает проводить дни открытых дверей не только для абитуриентов, но и для их родителей. Родители имеют наибольшее влияние на детей, вот пусть они и объяснят, что инженер – это не только востребованная, хорошо оплачиваемая, но и очень интересная профессия. А она действительно интересна! По крайней мере, я до сих пор помню то счастье, когда, будучи недавним выпускником Горьковского политехнического института, в 22 года разработал приспособление, благодаря которому Горьковский автозавод решил сложную техническую проблему. И дело было даже не в том, что за это приспособление я получил тогда Серебряную медаль ВДНХ СССР, а в испытании непередаваемой радости инженерного творчества. **NB**

6+

Международный выставочный комплекс "НИЖЕГОРОДСКАЯ ЯРМАРКА" РОССИЙСКИЙ  
**АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ**

**мая 17-20 2016**

10 000

**ПОСЕТИТЕЛИ**

150

**ЭКСПОНЕНТЫ**

100

**СМИ**

11

**СТРАНЫ**

10

**СУБЪЕКТЫ РФ**

**Павильон № 1, уличная экспозиция**

17, 18, 19 мая  
20 мая

с 10:00 до 18:00  
с 10:00 до 14:00

Нижегородская ярмарка  
Н. Новгород, ул. Совнаркомовская 13

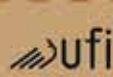
(831) 277-66-38  
277-55-69  
277-55-91

tikhonov@yarmarka.ru  
srp2012@yarmarka.ru  
anisimov@yarmarka.ru

официальная  
страница форума



[www.yarmarka.ru](http://www.yarmarka.ru)



**Предприятия оборонно-промышленного комплекса страны очень серьезно занимаются модернизацией производства. Успехи есть. Но чтобы процесс был запущен в полную силу и работал, нужны новые кадры, вернее, принципиально новый подход к подготовке кадров. Так считает генеральный директор АО «Арзамасский приборостроительный завод имени П.И. Пландина», депутат Законодательного собрания Нижегородской области, президент Арзамасской ассоциации промышленников и предпринимателей «Развитие» Олег Лавричев.**



**Олег Лавричев,**  
генеральный директор АО «Арзамасский приборостроительный завод им. П.И. Пландина»

# ДОРОГУ ОСИЛИТ ИДУЩИЙ

Высокотехнологичные наукоемкие производства определяют уровень развития страны. Об этом сегодня говорят на совещаниях, встречах и конференциях разных уровней, как и о необходимости тесного взаимодействия науки и производства. Научные достижения мертвы, если не используются в производстве, а процесс внедрения научных открытий и исследований все ускоряется. В свою очередь, потребности развивающегося производства в совершенствовании

технологий становятся мощным фактором развития науки.

Почему мы об этом говорим так подробно? Потому что эффективного, полезного взаимодействия не получится без пытливого ума, постоянно обновляющихся знаний и практических навыков работы на новейшем оборудовании современного высококвалифицированного специалиста. Традиционная система подготовки кадров такова: во время учебы студент проходит практику на производстве, окончил учебное заведение – добро пожаловать на предприятие. Все. Кто будет разрабатывать и внедрять новые технологии? А как быть, если конкретное учебное заведение не готовит специалистов для конкретного промышленного предприятия?

В сентябре 2015 года на Арзамасском приборостроительном заводе имени П.И.Пландина начала работу базовая кафедра АПИ НГТУ «Инновационные промышленные технологии». Разработка новой техники, внедрение ее в серийное производство – таких результатов мы ждем от выпускников кафедры. И прекрасной иллюстрацией к вопросу о вза-

имодействии науки и производства служат слова директора АПИ НГТУ Владимира Глебова на церемонии открытия кафедры: «Теперь не надо искать какие-то фантомные идеи для диссертации. Будут решаться реальные производственные задачи».

В Нижегородской области уже сформирован уникальный опыт создания ресурсных центров подготовки кадров. Это эффективный механизм государственно-частного партнерства, когда правительство области вместе с предприятиями-работодателями финансируют создание самых современных образовательных площадок. Арзамасский приборостроительный завод уже может транслировать свой положительный опыт по созданию таких площадок.

По нашей инициативе и с участием промышленных предприятий города в декабре 2015 года в Арзамасском приборостроительном колледже имени П.И.Пландина открылся ресурсный центр подготовки кадров для инновационных производств оборонно-промышленного комплекса по выпуску высокотехнологичных систем противоракетной





и противовоздушной обороны. Сформирована полноценная материальная и учебная база с современным оборудованием для обучения радиомонтажников, наладчиков станков с ЧПУ. И это уже 22-й ресурсный центр в Нижегородской области, где будут готовить квалифицированных специалистов для промышленности. Сейчас наш завод и ряд других предприятий города участвуют в создании еще одного ресурсного центра – по подготовке специалистов для ЖКХ.

Кроме того, создаются специальные лаборатории – прототипы рабочих участков, а на предприятии появляются учебные высокотехнологичные места. В феврале этого года в ресурсном центре АПК была открыта лаборатория деталей авиационных приборов и комплексов.

Одним из ведущих принципов модернизации образования является его интернационализация, инструментом которой является система чемпионатов профмастерства World Skills. На недавно прошедшем съезде РСПП президент РФ Владимир Путин призвал активнее включаться в подготовку проведения чемпионата мира рабочих профессий World Skills, который пройдет в 2019 году в Казани. Глава государства подчеркнул, что бизнес стал надежным партнером государства в совершенствовании системы подготовки кадров, а такие чемпионаты позволяют оценить уровень подготовки инженеров, рабочих и ориентироваться на самые современные и передовые стандарты. Такие мероприятия работают на престиж рабочих и инженерных профессий, что немаловажно в условиях, когда рынок труда перенасыщен свежееиспеченными экономистами и юристами.

Сегодня мы думаем о дне сегодняшнем и завтрашнем, а пора уже нацелиться на долгосрочную перспективу и обратить взоры промышленников на профориентационную работу в школах. Как показывают опросы, выпускники школ делают выбор своей будущей специальности по случайным факторам, более половины из них даже не имеют представления о реальном спросе на специалистов на современном рынке труда города и области. Эти вопросы и стали темой очередного совместного заседания Арзамасской ассоциации промышленников и предпринимателей «Развитие» и совета руководителей образовательных организаций среднего и высшего профессионального образования города Арзамаса. В ходе заседаний было высказано немало интересных и полезных предложений: для проведения уроков профессионального и трудового обучения школьников, проф-



Фото предоставлены  
пресс-службой АО «АПЗ»

ориентационной работы можно использовать современную материально-техническую базу профессиональных образовательных учреждений, потенциал ресурсных центров, действующих в АПК и АКТТ. Также было предложено промышленным предприятиям оказать помощь в ревизии материальной базы школьных мастерских. И в этом тоже есть рациональное зерно. Никто не отменял такую форму работы, как экскурсии на предприятия, только они должны стать неформальными, интересными. В этом плане интересен творческий опыт музея АПЗ, который с удовольствием посещают школьники и студенты.

Подводя итог, скажу, что сегодня система профобразования в городе качественно меняется на всех уровнях. Выстраивается конструктивный диалог между образованием и бизнесом, появляется четкое понимание того, что только тесное взаимовыгодное сотрудничество позволит эффективно решить проблему кадрового обеспечения города и региона. **НВ**



**Акционерное общество  
«Арзамасский приборостроитель-  
ный завод имени П.И.Пландина».**  
607220, Нижегородская область,  
г. Арзамас, ул. 50 лет ВЛКСМ, д. 8А;  
тел. (831-47) 7-91-21;  
факс: (831-47) 7-95-77, 7-95-26;  
e-mail: apz@oaoapz.com.

## **НВ**•СПРАВКА

В марте 2016 года генеральный директор АО «АПЗ» Олег Лавричев награжден нагрудным знаком «За милосердие и благотворительность» Министерства образования и науки Российской Федерации. Награду за заслуги в области образования и личный вклад, связанный с внедрением передовых инновационных форм процесса воспитания и обучения будущих квалифицированных рабочих, специалистов среднего звена в системе профессионального образования Нижегородской области, вручил губернатор Нижегородской области Валерий Шанцев.

# СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ НИЖЕГОРОДСКИЕ ИНЖЕНЕРЫ



Наиболее высокими предложениями по заработным платам могут похвастаться такие города, как Москва и Санкт-Петербург, однако, и в Нижнем Новгороде заработная плата инженеров вполне конкурентоспособна.

Однозначно определить размер заработной платы достаточно трудно, поскольку она может сильно варьироваться в зависимости от размера компании и опыта работника, особенно среди кандидатов высшего звена. Мы подобрали данные по средним зарплатам по городу и наилучшие для кандидатов актуальные вакансии. Инженеры с самыми высокими зарплатами обычно характеризуются более высоким уровнем образования и специализируются на высоких технологиях или работают в международных компаниях.



## ЗАРАБОТНЫЕ ПЛАТЫ ИНЖЕНЕРОВ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ В 2016 ГОДУ ПО ДАННЫМ КОМПАНИИ AWARA

Инженер-конструктор	31 000	142 000
Инженер-технолог	34 000	82 000
Инженер-проектировщик	32 000	89 000
Главный инженер	59 000	222 000
Главный энергетик	63 000	104 000
Начальник цеха	45 000	94 000
	руб.	руб.

 Средний уровень заработной платы  
 Высокий уровень заработной платы



## НАИБОЛЕЕ ВЫСОКО ОПЛАЧИВАЕМЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ ВАКАНСИИ АПРЕЛЯ 2016

НА САЙТЕ SUPERJOB.RU

Операционный директор

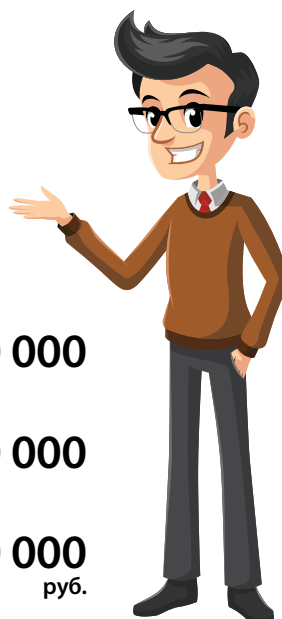
от **120 000**

Директор швейного производства

от **100 000**

Технолог-проектировщик фармацевтических производств

от **70 000**  
руб.



## НАИБОЛЕЕ ВЫСОКО ОПЛАЧИВАЕМЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ ВАКАНСИИ АПРЕЛЯ 2016

НА САЙТЕ NN.RABOTA.RU

Инженер-программист 1С

до **150 000**

Главный инженер проекта по системам безопасности (ГИП)

до **100 000**

Инженер по релейной защите и автоматике

**80 000**

Инженер по ремонту бытовой техники (Обучение)

до **80 000**

Химик-технолог

**80 000**

Инженер по ремонту сотовых телефонов, планшетов

до **70 000**

Сервисный инженер (Заправщик картриджей)

до **60 000**

Ведущий инженер по испытаниям

до **52 500**  
руб.



## НАИБОЛЕЕ ВЫСОКО ОПЛАЧИВАЕМЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ ВАКАНСИИ АПРЕЛЯ 2016

НА САЙТЕ NN.NN.RU

Ведущий программист

от **160 000**

Инженер-программист (java-разработчик)

до **150 000**

Директор инжиниринговой компании

от **120 000**

Главный инженер (строительство, электроэнергетика)

до **120 000**

Главный инженер (строительство)

до **120 000**

Embedded Software Senior Engineer (Automotive)

до **120 000**

Инженер доступности и высоких веб-нагрузок в Linux

до **120 000**

Custom Reports Engineer

от **105 000**

Главный инженер проекта по системам безопасности (ГИП)

до **100 000**

Инженер-наладчик

до **100 000**





# НЕОБЫЧНЫЕ МАКАРОНЫ, УМНЫЙ СКУТЕР И ЭКОНОМНЫЙ ДУШ

Если заглянуть на родину самого понятия «стартап» – в США, то можно увидеть, как ежегодно из-под пальцев талантливых разработчиков выходят десятки новых оригинальных проектов. Чем же отметился минувший год? Какой проект можно смело признать лучшим стартапом 2015-го?

**Hungryroot.** Новое слово в пищевой промышленности. Это... овощные макароны, или овощная паста. Именно так их можно назвать. Бывший руководитель сервиса Groupon Бен МакКин запустил проект Hungryroot. Суть стартапа – превращение овощей в необычные макароны. Заказывая набор, вы получаете запечатанный бокс, содержимое которого на 80% состоит из овощей и еще на 20% – из протеина. В качестве основы для овощной лапши берут сладкий картофель, редьку, свеклу, цукини. Подается блюдо с оригинальным соусом и любым протеиновым гарниром на ваш выбор. Уже в первый месяц

своего существования Hungryroot продала тысячу наборов.

**Nebia.** Это душ. Правда. Но не простой, а высокотехнологичный. В чем же его новизна и польза? Nebia позволяет существенно экономить воду за счет атомизации H<sub>2</sub>O под давлением. Таким образом, он создает больше пара и в то же время распространяется на большую площадь. Конечно, это в Европе или Америке привыкли к экономии воды. Но с повышением цен на тарифов ЖКХ востребован такой девайс будет и в наших широтах. И его уже не без причин занесли в самые успешные стартапы 2015-го.

**Nebia позволяет существенно экономить воду за счет атомизации H<sub>2</sub>O под давлением. Он создает больше пара и в то же время распространяется на большую площадь**

**Стартап позволяет превратить ваш автомобиль в рекламную площадку. Вы просто ездите по своим делам, а рекламодатели платят вам за это деньги. Точнее, за размещение своего логотипа на вашем авто. Приложение Wrapify будет учитывать пробег автомобиля**

**Wrapify.** Кто из нас не хотел бы получать деньги, ничего не делая? Стартап позволяет превратить ваш автомобиль в рекламную площадку. Вы просто ездите по своим делам, а рекламодатели платят вам за это деньги. Точнее, за размещение своего логотипа на вашем авто. Приложение Wrapify будет учитывать пробег автомобиля. Правда, стартап запущен пока только у себя на родине – в Сан-Диего.

**Periscope.** Это приложение нельзя не отметить в стартап-обзоре. Сервис для онлайн-трансляций был сразу выкуплен Twitter и потеснил у своего нового владельца аналогичное приложение Meerkat. Periscope позволяет заглянуть в чужую жизнь прямо здесь и сейчас. Трансляции хранятся на сервере ровно сутки. Так что если вы не успели увидеть, как ваш друг заглядывает в пасть акуле где-то в океане, у вас есть шанс разделить его эмоции в течение 24 часов.

**Jet.com.** В этом году на рынок вышел серьезный конкурент для Amazon. Марк Лор, экс-руководитель Quidsi, в тайной лаборатории возвращал торговую площадку, которая вполне может обойти известный почти каждому интернет-пользователю Amazon. В 2015 году бета-версию проекта запустили в массы. Согласно задумке, новый игрок будет выставлять товары по ценам, которые ниже на 10–15%, чем на любых других площадках. Поначалу новых покупателей просили сделать стартовый взнос в 50 долларов, но к середине осени от этой идеи

отказались. Что ж, будем наблюдать за многообещающим проектом!

**Honor.** Забота о здоровье и пожилых людях не теряет актуальности. Новый сервис позволяет людям в возрасте найти подходящую надомную сиделку. Сервис предполагает длительные контракты, а не разовую помощь. Преимущество его в том, что члены семьи всегда будут в курсе действий нанятых специалистов и могут быть спокойны за состояние пожилых родственников. При этом сервис помогает подобрать пару сиделка–пациент так, чтобы обоим было проще сработаться. Например, знание одного и того же языка, интересы.

**Diamond Foundry.** Проект по выращиванию бриллиантов. Что интересно, официально проект был запущен в только ноябре, но уже к концу года набрал около 100 миллионов долларов финансирования и попал в лучшие американские стартапы года. При этом в стартап вложил даже известный актер Леонардо Ди Каприо. Суть проекта в лабораторном выращивании несинтетических бриллиантов. На разработку идеи понадобилось три года, но за это время сотрудники компании нашли способ, как вырастить чистый бриллиант до девяти карат за пару недель. Правда, для начала работы всё равно нужен кусочек не лабораторного драгоценного камня. Компания продает продукцию дизайнерским фирмам, а также для применения в технологических сферах и даже медицине.

**Монет**  
РЕСТОРАН ЕВРОПЕЙСКОЙ КУХНИ С УНИКАЛЬНЫМ ВИДОМ НА ВОЛГУ

**PREMIO**  
МУЛЬТИФОРМАТНОЕ ПРОСТРАНСТВО  
В ЦЕНТРЕ ГОРОДА

**БОЛЬШОЙ ЗАЛ**



Вместимость до 150 человек при банкетной посадке и до 250 человек в режиме фуршета. Отдельный выход на летнюю веранду с видом на р. Волгу. Отличный выбор для проведения корпоративов, презентаций, бизнес-мероприятий и частных торжеств.



**МАЛЫЙ ЗАЛ**



Вместимость до 50 человек при банкетной посадке. Отдельный комплект видео- и аудио-оборудования. Возможность проведения "круглых столов", мастер-классов и семинаров. Отдельный выход на летнюю веранду с видом на набережную.



**ЗАЛ ТОРЖЕСТВ ОТ 350 ДО 1000 ГОСТЕЙ**




**ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ЗВУКОВОЕ И СВЕТОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, СООТВЕТСТВУЮЩЕЕ НАИВЫСШИМ СОВРЕМЕННЫМ СТАНДАРТАМ, ПОЗВОЛЯЮЩЕЕ ПРОВЕСТИ МЕРОПРИЯТИЕ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ.**

**УДОБНАЯ, ВМЕСТИТЕЛЬНАЯ, ОХРАНЯЕМАЯ ПАРКОВКА БОЛЬШАЯ УЮТНАЯ ВЕСТИБУЛЬНО-ГАРДЕРОБНАЯ ЗОНА, ВО ВСЕМ РЕСТОРАНЕ РАБОТАЕТ БЕСПЛАТНЫЙ WI-FI;**



Транспортное средство не требует подзарядки и работает от портативной батареи. Заменить последнюю можно на специализированных станциях компании в крупных городах. Заряда хватает примерно на 160 км

**Ride.** Проект помогает решить проблему поездки на работу и обратно для работников одной и той же компании. Подобрал попутчиков, которым нужно добираться до одного и того же офиса, можно сразу решить экологическую, финансовую и социальную проблемы. Кроме того, сервис пригодится там, где нет общественного транспорта или неудобный его график.

**Gogoro.** За стартапом с таким своеобразным названием скрывается производство электроскутеров. Тесла-мобили уже не новость. А вот мотоциклов, работающих от электронного аккумулятора, пока еще не было. Причем транспортное средство не требует подзарядки и работает от портативной батареи. Заменить последнюю можно на специализированных станциях компании в крупных городах. Заряда хватает примерно на 160 км, а максимальная скорость скутера достигает 96 км/ч. Компания работала над проектом с 2011 года, но публично выступила с новинкой только в 2015-м. Благодаря приложению на вашем смартфоне, вы всегда будете знать о состоянии скутера и количестве оставшегося заряда.

**Eero.** В наших домах Wi-Fi-доступ уже давно не новинка. Учитывая обилие всевозможных гаджетов (от смартфона и планшета до электронной книги и бытовых приборов), наделять Интернетом только ПК уже нецелесообразно. Но бывает, что сигнал Wi-Fi по каким-то причинам

оставляет желать лучшего. В этой ситуации и поможет Eero. Устройства в виде компактных белых боксов используют смешанный трафик и технологию Bluetooth, чтобы раздавать в доме бесперебойный Wi-Fi. Для среднестатистического жилища нужны три таких девайса. Один из них подключается напрямую к модему, а остальные – в розетку. Между собой устройства соединяются по внутренней сети радиосвязи. В феврале 2016-го Eero появились на мировом рынке. Набор из трех устройств стоит \$499. NB



# Малому бизнесу – большое плавание!

Оптимальный пакет услуг для эффективной  
работы бизнеса:



Скоростной  
интернет



Облачная  
телефония



Пакет выгодных  
разговоров

[b2b.domru.ru](http://b2b.domru.ru)



БИЗНЕС

Узнайте подробнее  
**8 800 333 9000**  
[b2b.domru.ru](http://b2b.domru.ru)

Подключение происходит при наличии технической возможности на условиях тарифных планов. Доступ к услуге «Облачная телефония» от Дом.ру Бизнес предоставляется в рамках услуги связи «Телефония Дом.ру Бизнес». Услуги в г. Пермь оказывает ОАО «ЭР-Телеком», в г. Санкт-Петербург – ООО «Перспектива», в остальных городах – АО «ЭР-Телеком Холдинг». Подключение оплачивается дополнительно. Подробную информацию Вы можете получить на сайте [www.b2b.domru.ru](http://www.b2b.domru.ru)



# ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В НОВУЮ РЕАЛЬНОСТЬ!

Экономический кризис прочно стал универсальным ответом на сложные вопросы российской действительности. Участники бизнес-завтрака, организованного Нижегородским центром предпринимательства и журналом National Business, попытались рассмотреть ситуацию со всех сторон. Результаты оказались гораздо оптимистичнее, чем можно было предполагать.

ОРГАНИЗАТОРЫ

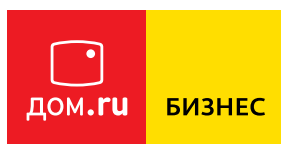
**National Business**  
ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ



Центр  
предпринимательства

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ

**БАНК ИНТЕЗА**



ЗАЩИЩАЕМСЯ ГРАМОТНО

Любой ответственный бизнес реализуется в правовом поле, но, к сожалению, далеко не всегда это поле способствует процветанию предпринимательства. И если крупный бизнес уже научился отстаивать свои интересы в коридорах власти, то малому и среднему только предстоит освоить эту практику. О том, как взаимодействовать с местными законодательными органами, рассказал председатель НРО «ОПОРА России», председатель постоянной комиссии городской думы Нижнего Новгорода по имуществу и земельным отношениям Владимир Панов.



- Нередко важные законотворческие решения принимаются на эмоциональной основе, – признал Владимир Панов. – Так было, например, в Законодательном собрании Нижегородской области при рассмотрении закона о запрете продажи алкоголя в помещениях площадью до 100 кв. метров, расположенных на первых этажах жилых зданий. Поводом для принятия такой нормы стали многочисленные жалобы нижегородцев на нарушения правил торговли алкоголем. Никто не спорит с тем, что с так называемыми «разливайками» надо бороться. Но в результате поспешного решения под удар попали законопослушные владельцы торговых точек и заведений общепита. А «разливайщики», напротив, увеличили клиентскую базу за счет сокращения легального бизнеса. «ОПОРА России» изучила этот вопрос и подготовила документы для пересмотра данной нормы.

По словам Владимира Панова, опыт позитивного взаимодействия предпринимательского сообщества с органами власти в Нижнем Новгороде уже есть. Так, например, удалось добиться отмены пересмотра нормативов ЕДНВ, а также внести изменения в закон о нестационарных торговых объектах. Так что лоббировать интересы малого и среднего бизнеса – это вполне решаемая задача. Владимир Панов порекомендовал предпринимателям при выявлении неких системных проблем объединиться с товарищами по несчастью и коллективно обращаться в общественные организации, такие как «ОПОРА России», Торгово-промышленная палата, отделения «Деловой России» и т.д.

- Одиночные пикеты с плакатами и тому подобные меры обычно не дают желаемых результатов,

– предупредил господин Панов. – Свои интересы нужно защищать грамотно, с использованием действенных инструментов, каковыми являются общественные организации.

### «А Я КРИЗИСЫ ЛЮБЛЮ»

Такое парадоксальное заявление сделал в своем выступлении председатель совета директоров компании «Ордер» Руслан Филатов.

- Если все процессы идут в штатном режиме, то не возникает необходимости прикладывать усилия, искать новые подходы, эффективные решения, – пояснил свою позицию Руслан Филатов. – Поэтому если кризисов нет, то я их устраиваю специально, чтобы стимулировать сотрудников к активной мыслительной деятельности. При этом надо понимать, что кризисы бывают разные: есть кризисы падения, а есть кризисы роста. Наша компания в данный момент как раз переживает кризис второго типа, связанный с увеличением производства. Мы увидели точки роста, связанные с сотрудничеством с предприятиями ВПК, и сейчас усиленно продвигаемся в этом направлении.

Однако во многих компаниях кризис вызывает пессимизм, обусловленный в первую очередь страхом перемен. Многие рядовые сотрудники и даже руководители стремятся переждать тяжелые времена в надежде на то, что через пару лет все вернется на круги своя. Пора понять, что кризис – это не период сложностей, которые пройдут самостоятельно, а новая реальность, требующая принципиально иных решений. Считаю, что в ближайшей перспективе необходимо обратить особое внимание на повышение точности работы, что непосредственно связано с логистикой в широком смысле: постав-



**Владимир Панов**  
председатель НРО «ОПОРА России»,  
председатель постоянной  
комиссии городской думы  
Нижегорода по имуществу  
и земельным отношениям



**Руслан Филатов**  
председатель совета директоров  
компании «Ордер»





### Сергей Иванов

заместитель управляющего  
приволжским филиалом  
АО «Банк Интеза»



### Мария Корнаухова

директор по b2b «Дом.ру Бизнес»  
в Нижнем Новгороде

ками, хранением и транспортировкой, базами данных и т.д. Неизбежна автоматизация бизнеса, четкая отладка всех производственных процессов. Кризис дает каждой компании шанс на быстрое развитие. Руководителям нужно искать людей, которые видят будущее и предлагают новые пути, именно такие сотрудники и партнеры приведут бизнес к успеху в меняющемся мире. В качестве одного из излюбленных приемов господин Филатов использует обсуждение математических прогнозов с руководителями подразделений. Что они будут делать, если продажи снизятся на 10%? А если на 20%? А если на 30%? В то время, когда сотрудники понимают, от чего им придется отказаться и кого сократить, по словам Руслана Филатова, и происходит взрыв креатива, находят прорывные решения, позволяющие компании выйти на принципиально иной уровень.

## ФИНАНСОВОЕ ЛЕКАРСТВО ОТ КРИЗИСА

В ходе мероприятия не раз звучали предложения фокусироваться не на сложностях экономической ситуации, а на способах их преодоления. Заместитель управляющего Приволжским филиалом АО «Банк Интеза» Сергей Иванов сделал акцент на важности оптимизации финансовых расходов бизнеса и верной оценке возможностей, открывающихся в настоящее время.

Банк Интеза, оставаясь в России одним из лидеров по финансированию малого и среднего бизнеса, хорошо знает не только его потребности и уязвимые точки. Например, сейчас 70% МСП в нашей стране работают в трех отраслях: оптовая и розничная торговля, строительство, операции

с недвижимостью и аренда. Как следствие, при любом снижении потребительской активности населения, например, той, которая наблюдается в последнее время, предприятия этих отраслей попадают в зону риска. Именно поэтому сегодня МСП имеет смысл делать ставку на собственное производство. И мы в Банке Интеза, оценив перспективы развития различных секторов, приняли решение активизировать работу с производителями продовольственных товаров, упаковки, картона и с компаниями, осуществляющими розничную торговлю продовольственными товарами. Новая кредитная программа «Общее дело» предусматривает пониженную процентную ставку и возможность кредитования без предоставления залога.

Сергей Иванов дал комментарии и по текущей экономической ситуации в целом: «Бизнес сегодня должен работать не в условиях кризиса, а в новых экономических реалиях. Например, в настоящее время меняются модели международного сотрудничества. Так, в условиях экономических санкций в 2015 году объем только итальянского экспорта в Россию сократился на четверть, и в то же время теперь у наших иностранных партнеров появилась огромная заинтересованность в открытии совместных производств на территории России. Это дает бизнесу новые точки роста».

## ОПТИМИЗИРОВАТЬ ЗАТРАТЫ КЛИЕНТОВ

Каждый руководитель стремится оптимизировать расходы. Каким образом можно оптимизировать затраты на услуги связи на конкретных примерах продемонстрировала Мария Корнаухова, директор по b2b филиала «Дом.ру Бизнес» в Нижнем Новгороде:

- Современные услуги связи включают гораздо больше, чем традиционная телефония и доступ к Интернету. Это и облачные сервисы, и аренда каналов, и Wi-Fi, и разнообразная телефония во всех ее проявлениях, - говорит Мария Корнаухова. - Современная связь выгодно отличается от традиционной не только качеством услуг, но и более привлекательной ценой. Например, одна инженеринговая компания, имеющая головной офис и три дополнительных, ежемесячно платила за традиционную телефонию 17 – 18 тысяч рублей. После того, как мы внедрили облачную телефонию, расходы компании снизились до 7,5 тысяч рублей в месяц. Еще пример: новая гостиница имела ограниченный бюджет на оказание услуг связи - 13 тысяч рублей в месяц, при этом требовалась телефония на ресепшн, телевидение в каждый номер и доступ в сеть Wi-Fi. Исходя из стандартного прайса, такой комплект услуг обошелся бы примерно в 25 тысяч рублей ежемесячно. Однако при подключении



комплекса услуг потребности клиента были полностью удовлетворены всего за 11 тысяч рублей.

Мы заинтересованы в развитии наших клиентов, у нас нет задачи продать что-то только ради сиюминутной выручки. Долговременная работа с заказчиками для операторов связи гораздо интереснее. Для нас работа с клиентом – это партнерство, в котором мы помогаем развиваться за счет наших технологий. И чем дольше клиент с нами сотрудничает и чем активнее развивается его бизнес – тем лучше и для нас.

## ВРЕМЯ РАСШИРЯТЬСЯ В РЕГИОНЫ

Есть виды бизнеса, которые успешно развиваются в любых экономических условиях, и кризис – хорошее время для масштабирования подобных проектов. Генеральный директор ГК «ДИВО» Ирина Демина предложила интересный способ развития – создание региональной франшизы.

- В Нижегородской области многие предприятия работают по франчайзингу, однако практически нет тех, кто продвигает региональные франшизы, – подчеркнула Ирина Демина. – Между тем зачастую столичные франшизы не учитывают местную специфику, поэтому тема региональных франшиз в России сейчас интересна и актуальна. Особенно если учесть, что часть франчайзинговых компаний концентрирует внимание не на особенностях бизнеса, а на продажах франшиз, что может негативно сказаться на качестве продукта. Наша компания является «играющим тренером», мы 17 лет занимаемся образовательными услугами, и за это время наработали эффективные методики воспитания и обучения детей. Нами подготовлены успешные кейсы, позволяющие быстро и эффективно развивать такое направление, как дошкольное образование для детей в возрасте от года до трех. Структурировать накопленный опыт в виде франшизы нам помогала фандрайзинговая компания. Мы сделали ставку на качество продукта и считаем, что залогом успеха является добросовестное партнерство. Учитывая нехватку мест в дошкольных учреждениях для указанной возрастной категории, перспективы у такого бизнеса достаточно оптимистичны. Говоря кратко, мы продаем свой успех, упакованный профессионалами.

Выступление Ирины Деминой вызвало бурное обсуждение участников делового завтрака, что говорит о большом потенциальном интересе к тематике франчайзинга. Региональная франшиза – это и новая перспективная ниша, и возможность по-иному оценить внутренние ресурсы Нижегородской области. Не исключено, что кто-либо из присутствовавших на мероприятии воспользуется опытом ГК «ДИВО» и масштабирует собственный бизнес путем создания франшизы.



## УСЛЫШАТЬ ГОЛОС ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Завершился деловой завтрак мощным аккордом оптимизма, поставленным ведущим экспертом проекта «Бизнес в радость!» Александром Васютиным.

- Проблемы похожи на злобную старуху, которая громко и назойливо стучит в дверь, от нее не отмахнешься. А возможности подобны прекрасной женщине: и стучат негромко, и уходят быстро, – образно объяснил Александр Васютин. – Проблемы, разумеется, надо решать, но нужно прислушиваться и улавливать возможности. Вопрос в том, куда направлять внимание, а следовательно, и энергию – на трудности или на неординарные решения. Первое, чему мы должны научиться, – это управлять своими чувствами и вниманием. Кризис наступает тогда, когда наше понимание реальности отрывается от самой реальности, поэтому необходимо провести корректировку. Для этого следует учиться, тренироваться. Если бы спортсмены не тренировались, а только выступали на соревнованиях, они быстро скатились бы до уровня дворовой команды. Так и в бизнесе: если человек только работает, но не тренируется, он теряет квалификацию. Я, например, в машине слушаю аудиокниги Питера Друкера, это очень помогает готовиться к переговорам. Общество движется в направлении шестого технологического уклада, связанного с информацией и знаниями, с нано- и биотехнологиями, микроэлектронными компонентами. Кризис дает шанс отказаться от устаревших схем и сделать рывок вперед.

...Изменившаяся реальность требует изменения привычных методов достижения успеха. Участники бизнес-завтрака продемонстрировали свою готовность к переменам и позитивный настрой, и это вселяет надежду на то, что очередной кризис переломит нисходящие тренды в экономике и станет первой ступенькой на пути инновационного развития. **НВ**



**Ирина Демина**  
генеральный директор ГК «ДИВО»



**Александр Васютин**  
ведущий эксперт проекта  
«Бизнес в радость!»

# КАК СФОРМИРОВАТЬ СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ

**Стресс стал неотъемлемой частью жизни современного человека, однако его негативное влияние можно существенно снизить, если научиться управлять своим поведением в стрессовых ситуациях. Как справиться со стрессом, рассказывает известный коуч, бизнес-тренер Александра Прицкер.**

**Александра, в чем заключаются основные причины возникновения стресса, как он проявляется и каковы последствия?**

Человек впадает в стресс, когда у него возникает чувство неудовлетворенности от чего-либо. Очень часто это происходит под влиянием внешних факторов, которые давят на человека, так что он начинает испытывать дискомфорт. Сегодня реальность такова, что источниками стрессовых ситуаций могут стать быстро меняющиеся условия, огромные потоки информации, многозадачность и высокие нагрузки. Происходит потеря фокуса, и одновременно сохраняется критичный по отношению к себе активный внутренний диалог. Появляется хаотичность в мыслях, ощущение тревоги, страха перед будущим, потеря веры в себя, в результат. Человек начинает прокручивать историю своих поражений, неудач, проецирует их на себя, связывает результаты своей деятельности с собой как с личностью и главное - не понимает, что со всем этим делать. Под влиянием стресса человек может сломаться – подсознательно начать выбирать стратегию избегания успеха в жизни, лишь бы больше не попадать в стрессовые ситуации.



## Как выйти из стресса?

Энергию стресса можно переработать, трансформировать в позитивную и направить на достижение новых целей. Коучинг на сегодняшний день является самым эффективным инструментом в этой области, действуя гораздо быстрее, чем визиты к психотерапевту. Если, к примеру, человек находится в стрессе из-за того, что не достиг успеха в одной области, он может компенсироваться в другой. Однако сам человек часто не знает, как это сделать, хотя в принципе у него есть все ответы, но он их в данный момент не видит, потому что сфокусирован на своих проблемах. Коуч в этом случае помогает принять ситуацию, вернуть веру в собственные силы, найти ключевые точки дальнейшего роста. Коуч работает с фокусом внимания, мышлением, ценностями, с картиной мира. В коучинге делается акцент на высокую осознанность клиента. Он чувствует себя не жертвой, с которой работает специалист, а здоровым человеком. Он встретился с жизненной ситуацией, из которой выходит обогащенный опытом, с мудростью и новыми целями. Когда человек узнает себя как личность и работает над собой, он становится стрессоустойчивым.

Часть клиентов приходят «переучиваться» на стресс. Чаще всего это достижения, талантливые люди. Их жизненный выбор связан с высокими амбициями, целями и большой ответственностью. При этом они не намерены отказываться от такого стиля жизни, но хотят развить в себе способность стать более стрессоустойчивыми. И здесь коуч работает над навыком создания стрессоустойчивости.

## Как?

Чтобы снизить уровень стресса, нужно менять стратегию поведения. Выработка новых внутренних реакций - задача непростая. Человеку самому с собой часто бывает трудно договориться. Возможно, он хочет измениться, но не знает, как и что нужно делать. Коуч помогает перестроиться, выработать и внедрить новую стратегию, как реагировать по-другому. Иногда необходима способность в определенных ситуациях изменить свое отношение к чему-либо. Важно, чтобы человек принял эту стратегию на эмоциональном, поведенческом, мыслительном уровне, получал удовлетворение от собственного развития, осознавая, что это путь к успеху.

К примеру, я как коуч часто работаю с «отличниками». Такие люди испытывают стресс из-за того, что сделали что-то неидеально, их труд не оценили по достоинству, они переживают по поводу критики окружающих, руководства... Как правило, это ценные сотрудники в компании, ответственные, всегда работают на результат. Но из-за высокой

**ПЕРСОНАЛЬНЫЙ  
КОУЧИНГ;  
ПУБЛИЧНЫЕ  
ВЫСТУПЛЕНИЯ;  
ВЫХОД ИЗ СТРЕССА;  
ЛИЧНЫЙ РОСТ;  
ОСОЗНАНИЕ  
«ЧТО ХОЧУ»;  
ЛАЙФ-КОУЧИНГ:  
ВОПРОСЫ  
ЧАСТНОЙ ЖИЗНИ**

## NB•СПРАВКА

### Александра Прицкер

Директор Международного университета GLOBAL COACHING (Москва).  
PCC ICF executivecoach – профессиональный сертифицированный коуч Международной федерации коучинга (является одним из 20 коучей PCC-уровня в РФ).

Глава комитета по партнерству совета директоров ICF-Россия. На протяжении шести лет тренер международной программы обучения в Москве, Нижнем Новгороде, Перми, Красноярске, Хабаровске.

требовательности к себе, самокритичности они вгоняют себя в стресс, от которого можно заболеть в буквальном смысле. Это неэффективно. Мир изменился, сегодня результат не всегда гарантирован, и не во всем нужно быть отличником. Мы живем, чтобы испытывать радость и удовольствие от жизни, и важно понимать, что страдать совсем необязательно.

Коучинг помогает уменьшить значимость травмирующих событий и, как следствие, снизить общий уровень напряженности. Причем относиться к чему-то проще – это не значит избегать ответственности. Это умение в определенных ситуациях понизить градус, на котором человек сгорает.

Этот процесс эффективен во времени и только при условии практики. К примеру, среди руководителей очень востребован коучинг публичных выступлений. Ситуации могут быть различные: собрания, пресс-конференции и т.д. Люди либо волнуются, либо чувствуют, что неэффективны, в результате падает самооценка, возникает стресс. В этом случае работа идет по двум направлениям. Как коуч я работаю с восприятием клиента, чтобы понизить степень волнения, а как тренер ставлю навыки работы с аудиторией.

## Что человек получает в итоге такой работы над собой?

Мне как коучу всегда очень приятно наблюдать за клиентами в конце сессии, потому что у них формируется другое отношение к себе и к жизни. Люди находят более эффективные решения, делятся своими успехами, внутренней победой, говорят, что стали спокойнее и проще относиться к ситуациям, которые раньше вызывали негатив. Человек выбирает, где ему оставлять напряжение, а где понизить градус волнения, и сам управляет своими реакциями. Энергии становится больше, а внутреннего диалога – меньше. К примеру, если раньше накануне важных переговоров или собеседования человек оценивал свое волнение на десять баллов из десяти, то после занятий с коучем легкое волнение остается, но вместе с тем присутствует азарт, доверие к своим силам. По сути, человек обретает внутреннюю свободу, становится смелее, не боится экспериментировать, у него появляется вкус к жизни.

Часто до коуч-сессии человек даже и не думал, что может быть по-другому, а только чувствовал, как ему плохо. Выработка новых стратегий поведения дает больше свободы, и личная эффективность при этом возрастает. А в настоящее время в условиях быстро меняющейся системы выигрышная стратегия – это умение быть гибким, сохранять себя в балансе и двигаться дальше. NB



**NEXT LEVEL**

**КОУЧИНГОВАЯ  
КОМПАНИЯ  
NEXT LEVEL**

г. Нижний Новгород,  
ул. Б. Покровская,  
71 а, 4 эт., оф. 2.  
тел. 7 (831) 413-36-64  
coach@treningnl.ru  
www.treningnl.ru

Интервью: СВЕТЛАНА ЛАМБЕРТ



# КАК ВЫБРАТЬ CRM-СИСТЕМУ?

## ОБЗОР CRM-СИСТЕМ ДЛЯ БИЗНЕСА

Система CRM – это специализированный прикладной софт, который позволяет улучшить взаимодействие субъекта бизнеса с клиентами, повысить уровень продаж, улучшить обслуживание. CRM помогает эффективнее вести бизнес. И каждый уважающий себя, сотрудников и клиентов предприниматель желает обзавестись таким полезным ПО. Сразу намного проще станет регулировать работу сотрудников и сроки выполнения заказов и работ, координировать действия членов команды, отслеживать загрузку, привести в порядок клиентскую базу.

### МУКИ ВЫБОРА: НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ

На самом деле четкого понятия, что такое система CRM, не существует. Всё зависит от потребностей и целей компании. Показать одну систему с определенным набором функций и сказать, что она единственно верная, – нельзя. Поэтому делать выбор стоит, опираясь на перечень нужд именно вашего бизнеса.

Если в вашем штате более одного сотрудника, то система позволит эффективно вести учет клиентов и не искать нужные в данный момент контакты при отсутствии одного из работников. Кроме того, больше не возникнет ситуация, когда несколько менеджеров звонят одному и тому же человеку из-за нескоординированных действий. Еще одно преимущество – вам не придется держать всё в голове,



с риском забыть важные нюансы из-за аврала. Достаточно занести список заданий и сроки выполнения в базу, и программа обязательно напомнит о них и не упустит ни одного пункта. CRM-систем на сегодня на просторах Интернета достаточно. Как платных, так и бесплатных. Вторые больше подойдут фрилансерам и тем, кому нужны минимальные функции. Платные же обеспечат полный инструментарий, но здесь нужно четко понимать, для каких конкретно целей и сроков их достижения вы хотите использовать этот продукт.

### ОБЛАКО ИЛИ СЕРВЕР?

Кроме того, есть системы, которые нужно устанавливать на ПК, а есть и те, которыми без проблем можно пользоваться онлайн. В чем разница?

**Облачные системы (SAAS).** Всё ПО находится у поставщика услуг, вы получаете онлайн-доступ. Все операции по изменению проводятся поставщиком. Есть минус – менять самостоятельно код продукта вы не сможете. Кроме того, нужен постоянный доступ к сети. Могут появиться дополнительные затраты на некоторые действия. Зато не нужен свой сервер и нет нужды заниматься обновлениями, всё сделает поставщик.

**Классические системы** располагаются на вашем сервере. При необходимости вы можете доработать код под свои нужды с учетом возможностей данной CRM и уровня доступа.

И здесь уже выбор за вами. Но для потребностей малого и среднего бизнеса обычно хватает возможностей облачной системы.

Чтобы было проще сориентироваться, какую CRM выбрать, пропишите ваши цели, задачи и требования, количество сотрудников и величину клиентской базы, допустимый бюджет на приобретение платного программного обеспечения и его внедрение. Подходить к этому шагу нужно так же взвешенно, как к покупке жилья.

### НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ?

Инструментарий в различных системах разный. Но есть функции и ряд моментов, которые обязательно нужно учитывать при выборе:

- Интеграция с телефонией
- Планирование задач и работа с ними
- Наличие готовых решений (API)
- Локализация
- Возможность подключить SMS-сервис
- Удобный импорт данных
- Реализация и структура справочников
- Лицензирование (открытый или закрытый код)

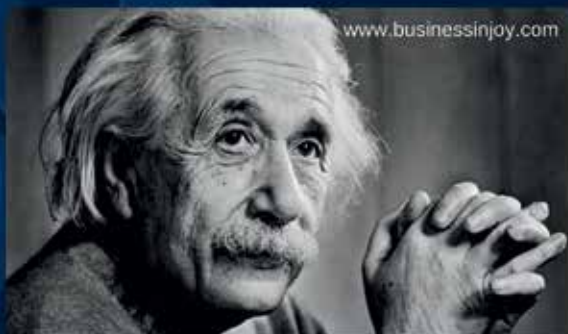
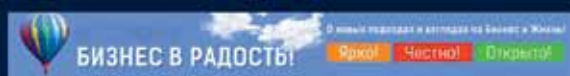
### ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ СИСТЕМ РУНЕТА

Проведем обзор CRM систем 2015 года. Какие есть ресурсы и возможности? Рассмотрим некоторые системы, признанные лучшими на мировой арене, а также предложения российского рынка.

### ПЛАТНЫЕ СИСТЕМЫ:

**Salesforce.** Удобная система для организации и контроля работы отдела продаж. Софт поможет наладить эффективную коммуникацию с вашими клиентами и даже задать правильный вектор работы с ними.

**Чтобы было проще сориентироваться, какую CRM выбрать, пропишите ваши цели, задачи и требования, количество сотрудников и величину клиентской базы, допустимый бюджет на приобретение платного программного обеспечения и его внедрение. Подходить к этому шагу нужно так же взвешенно, как к покупке жилья**



Реклама

## ДИАЛОГИ О НОВОМ ВРЕМЕНИ. НОВЫЕ СМЫСЛЫ. СОЗДАНИЕ КОМПАНИИ БУДУЩЕГО.

Регулярные встречи людей дела по средам в ресторане МОНЕ в формате бранча с 10:00 до 13:00

Проблема не может быть решена на том уровне сознания, на котором она возникает.  
Альберт Эйнштейн

**МОНЕ**  
ресторан

Участие 1000 рублей

Бранч включен

+7 9107949325

**AllProWebTools.** Отличный набор функций. CRM включает в себя работу с задачами и расписанием, инструменты для маркетинга, хостинг для email, Web и e-commerce. Всё собрано в одном месте и находится в удобном доступе, что позволяет не тратить лишнее время.

**Base.** Мудрый помощник для вашего бизнеса. Некоторые даже прозвали эту CRM «платформой интеллектуальной продуктивности». С ее помощью вы сможете четко отслеживать работу менеджеров по продажам, эффективность их деятельности, получать полную информацию о решениях клиентов.

**Bmp`online.** Отличный софт для сопровождения клиента на любом этапе. Система позволяет не только корректно организовать клиентскую поддержку, но и сочетает в себе функции по оптимизации продаж вашей компании и маркетинга. Так что вы можете свести все процессы в одной программе и работать с ними в комплексе.

**Insightly.** Удачное решение для любого бизнеса. Преимущество системы в том, что она имеет как бесплатную версию для старта, так и эффективные платные версии с дополнительным инструментарием и организации полноценной работы с вашими клиентами. Подойдет для бизнеса любого масштаба.

## СИСТЕМЫ В РОССИЙСКОМ СЕГМЕНТЕ

**Мегаплан.** На сегодня одна из самых популярных crm. Платная система с интересными дополнительными возможностями, включая бесплатные приложения для iOS и Android. Позволяет хранить рабочую документацию и отслеживать ход выполнения задач, напоминает о текущих вопросах и помогает быстро найти в базе информацию по конкретному

клиенту, контролирует рабочее время сотрудников и качество выполняемой ими работы. Существует три тарифа – «Совместная работа», «Клиенты и продажи», «Бизнес-менеджер». Есть бесплатная версия до 10 пользователей.

**Bitrix24.** Отличное решение для отдела продаж. Есть возможность интеграции с интернет-магазином и базой 1С. Помогает в ведении клиентской базы и планировании дел. Настройка прав доступа для каждого сотрудника в зависимости от исполняемых им обязанностей. Есть один бесплатный тариф с базовыми возможностями и три платных («Проект+», «Команда» и «Компания»). Присутствуют приложения для iPhone и Android.

**AmoCRM.** Программное обеспечение для работы с клиентами и учета сделок. Возможность анализировать воронку продаж, настроить интеграцию с вашим сайтом и АТС. Позволяет индивидуально настроить систему конкретно под ваш бизнес. Есть мобильные приложения. Три платных тарифа – «Базовый», «Расширенный», «Профессиональный».

**Freshoffice.** Софт для учета клиентской базы и работы отдела продаж. Возможность настройки web-интеграции, учета всех операций, планирования и ранжирования по степени важности и срокам. Индивидуальные карточки клиентов, отчетность по продажам и статистика. Три платных тарифа – «Продажи», «Умный бизнес», «Экосистема».

**Клиентская база.** Позволяет вести учет клиентов, вести рассылку в смс и на e-мейл, контролировать ход выполнения задач сотрудниками. Есть возможность интеграции с сайтом. Отслеживает и составляет отчетность по работе каждого работника. Удобное ведение и отправка документации. Присутствует бесплатная версия с ограниченными функциями. **NB**

**CRM-систем на сегодня на просторах Интернета достаточно. Как платных, так и бесплатных. Вторые больше подойдут фрилансерам и тем, кому нужны минимальные функции. Платные же обеспечат полный инструментарий, но здесь нужно четко понимать, для каких конкретно целей и сроков их достижения вы хотите использовать этот продукт**





# ВЫГОДНЫЙ ФИТНЕС СО ВСЕХ СТОРОН!



КУПИ КАРТУ  
С ВЫГОДОЙ НА  
[www.fizkult-nn.ru](http://www.fizkult-nn.ru)

# 1 290

рублей в месяц\*

- Безлимитно, 7 дней в неделю, все зоны клуба
- Выгодно, карта на любой срок
- Удобно, автоплатеж с банковской карты

## ДЕЙСТВУЙ!

 **СТАРТ**  
**ФизКульт**  
СЕТЬ ФИТНЕС-КЛУБОВ

# 2 200 350

[www.fizkult-nn.ru](http://www.fizkult-nn.ru)

\*Указана стоимость ежемесячного платежа в клубе ФизКульт Старт по виду членства «Рекарринг», начиная со второго месяца, для лиц от 18 лет. Стоимость первого месяца для новых клиентов составляет 2790 рублей. Предложение не является публичной офертой, ограничено по времени с 01.03.16 по 31.05.16. Количество карт ограничено. Услуги предоставляет ООО «НФГ» (ОГРН 1095262012108).

# ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КОМПАНИИ ДИСТРИБУЦИИ И РИТЕЙЛУ ПОСВЯЩАЕТСЯ

**В последнее время многие пишут избитые фразы про кризисные времена, открывающиеся (закрывающиеся) возможности, изменившуюся экономическую и политическую реальность. Между тем ничего особенно нового не происходит. Это стабильная ситуация в новейшей российской истории. А вот, пожалуй, что действительно изменилось в сегодняшней экономической реальности, так это поведенческая модель россиян – отказ от активного потребления.**



**Наталья Цицилина**  
директор по развитию ГК «АВК»

При изменении потребительского поведения россиян модель отношений (продаж) участников цепи поставки осталась традиционной – выталкивающей, при которой продажей считается отправка товара в следующее звено. На самом деле в подобной схеме взаимоотношений никто не совершил продажу до тех пор, пока конечный покупатель не совершил покупку. А он покупает реже и не то, что раньше.

Как результат, каждый из участников цепи поставки получил набор трудно решаемых, а иногда и взаимоисключающих задач. Магазины могли бы продать больше, но не справляются с широтой ассортимента и обеспечением его наличия (количество товарных единиц колеблется от 1000 до 50 000 штук, а иногда и более). Возникают излишки одних товаров при недостатке других, а это упущенные продажи, уровень которых мало кто умеет считать. Невостребованные товары устаревают, требуют распродаж или списания, а востребованные из-за нарастающей нехватки оборотных средств возрастают, так и не попав на полки магазина.

Сегодня особенно важно знать не только сколько взять товара, но и какой товар востребован именно в данной торговой точке. Для этого необходимо организовать «вытягивающую» систему продаж. Добиться соответствия объема наличия товара фактическому спросу потребителя в определенной точке продажи, предоставлять товар только тогда, когда он нужен покупателю, не раньше и не позже. Решить эту задачу возможно, если управлять це-

пью поставок, запасами и ассортиментом, используя инструменты и методологию Теории ограничений (ТОС, Theory of constraints). ТОС славится своей четкостью и жесткой связкой с финансовыми результатами. Главное отличие ТОС от других управленческих подходов – скорость, с которой достигаются улучшения при минимуме дополнительных инвестиций.

Для решения всех вышеизложенных бизнес-задач позвольте представить вашему вниманию комплекс услуг по управлению запасами и ассортиментом, основанный на методологии Теории ограничений – STOCK-M.

Внедрение STOCK-M способствует росту продаж при сокращении запасов. Комплекс успешно внедрен более чем в 60 проектах в России, Литве, Казахстане, Польше, на Украине.

STOCK-M – это внедрение и настройка под нужды клиента ПО + обучение + консультирование + техподдержка. Внедряется только в комплексе и никогда по частям.

Технологии STOCK-M уже позволили внедрившим его компаниям решить задачи по:

- уменьшению складского запаса до 40 - 50% от существующего уровня, и, как следствие, снижения потребности в оборотных средствах, обеспечив одновременный рост продаж на 35 - 40%;
- сокращению упущенных продаж за счет гарантированного наличия конкретного товара (до 98%) там, где он востребован;

– минимизации убытков, связанных с окончанием срока годности товаров – уменьшается или полностью исчезает необходимость в уценках и распродажах;

– уменьшению трудоемкости технических процессов – в среднем с помощью STOCK-M один человек способен управлять 150 000 единиц складского учета (SKU), а также отправлять по 500 заказов поставщикам каждый день;

– инструменты STOCK-M позволяют руководству уделять тактическому управлению компанией 10 - 30 минут в неделю.

STOCK-M подключается к любой имеющейся системе учета (например 1С), при этом учитываются многочисленные особенности компании-клиента: сезонность, акции, длительный период доставки, кросс-докинг, группы альтернативных товаров, наличие товаров, привозимых под заказ и пр.

Технологии и инструменты комплекса STOCK-M способны настроить ассортиментную матрицу предприятия торговли (в том числе и оптовой) в зависимости от географического местоположения – населенного пункта, района, и даже улицы. Аналитические инструменты STOCK-M показывают производителю продукта степень его надежности как партнера, уровень упущенных по его вине продаж (что очень облегчает переговорный процесс).

Показывают востребованность его продукта на рынке и емкость покупательского спроса в конкретных точках продаж, что заменяет потребность в маркетинговых исследованиях сторонних организаций, точность которых равна точности прогноза погоды более чем на три дня.

Компаниям, которых заинтересовал предоставленный материал, для демонстрации работы комплекса мы готовы провести моделирование процессов, используя данные компании, а затем сравнить реальные показатели и показатели моделирования:

– величина вложенных средств в запасы;

– упущенные продажи;

– излишки;

– рентабельность средств, вложенных в запасы, ROI;

– оборачиваемость запасов.

STOCK-M будет работать в полностью автоматическом режиме, что подразумевает отсутствие поправок на сезонность, праздничный спрос, курсовую стоимость валют, которые позволяют улучшить работу системы в реальной жизни.

Внедрив в повседневную работу компании комплекс управления запасами и ассортиментом STOCK-M, вы получите инструмент управления неопределенностью и предсказуемые результаты в непредсказуемые времена. **NB**

**Невостребованные товары устаревают, требуют распродаж или списания, а востребованные из-за нарастающей нехватки оборотных средств возрастают, так и не попав на полки магазина.**



## Комплекс услуг по управлению запасами и ассортиментом, основанный на методологии Теории Ограничений

Что позволит увеличить прибыль:



ОПТИМИЗАЦИЯ СКЛАДСКОГО ЗАПАСА



СНИЖЕНИЕ РИСКА ПОЛУЧЕНИЯ «УПУЩЕННЫХ ПРОДАЖ»

Результаты от внедрения системы:


**Сокращение запасов на 40%  
при росте продаж на 35% \***

*\* среднестатистические данные по клиентам за 9 лет внедрений Stock-M*

**Stock-M поможет обеспечить наличие нужного товара в нужном количестве, в нужном месте и в нужное время, без излишков запасов**

 [www.avk-toc.ru](http://www.avk-toc.ru)

 [info@avk-toc.ru](mailto:info@avk-toc.ru)

 +7-831-423-26-34

 603006, Н.Новгород, ул. Провиантская, д. 47, офис 505

Реклама



# СКБ КОНТУР: ОТВЕЧАЯ НА ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ

На сайте СКБ Контур можно прочитать: «Компания основана в 1988 году и является ровесницей IT-индустрии в стране». Это не риторическая фигура. СКБ Контур часто действовал как смелый экспериментатор. Брался за вещи, которых никто не делал раньше. И которые через несколько лет становились мейнстримом в IT-отрасли.

## НАЧАЛЬНЫЙ ПЕРИОД

### Сделали учетное ПО для персональных компьютеров и научились на этом зарабатывать

Компания СКБ Контур основана в 1988 году как хозрасчетное подразделение в Комсомольском экспериментальном научно-производственном объединении (КЭНПО) при Свердловском обкоме ВЛКСМ.

В конце 80-х персональные компьютеры были большой редкостью, и разработчики ПО делали ставку не на них, а на огромные вычислительные

машины, занимавшие целый кабинет. СКБ Контур был одной из первых компаний, которые начали работать по принципу «один компьютер – один человек». Это было обоснованно: компания выпускала программы для учета труда и заработной платы, которые автоматизировали работу конкретных специалистов. Расчет оказался верен: уже через несколько лет персональные компьютеры стали появляться на всех крупных предприятиях. Появилась аббревиатура «АРМ» – «автоматизированное рабочее место».

**Расчет оказался верен: уже через несколько лет персональные компьютеры стали появляться на всех крупных предприятиях**

### Создали первый в России веб-сервис для сдачи отчетности

Новая эра началась в 2000-е: стартовала разработка системы с романтичным названием «НОЧИ» («Налоговая отчетность через Интернет»), прообраз системы электронной отчетности Контур.Экстерн.

На тот момент помимо учетных программ СБК Контур разрабатывал ПО для подготовки отчетности в налоговую и Пенсионный фонд на магнитных носителях. Первой формой, которую можно было подготовить в электронном виде, стала 2-НДФЛ. Программа имела большой успех, но разработчики и пользователи столкнулись со сложностями: форматы и правила проверки отчетов часто менялись, и инспекция могла не принять подготовленный отчет. Для обновления программы пользователям приходилось приезжать в офис СБК Контур и забирать обновления. Тогда в компании решили создать систему подготовки отчетности, которую не приходилось бы обновлять. В 2000 году еще не придумали слов «облачные технологии», но уже тогда появилась идея создать сервер, на котором разработчик будет обновлять всё необходимое ПО, а пользователи будут подключаться к серверу через Интернет и всегда работать с актуальными версиями форм. Так появился Экстерн.

В кратчайшие сроки была освоена работа с криптографическими средствами и введен в эксплуатацию Удостоверяющий центр СБК Контур – один из первых в России. Уже к 2002 году сдача налоговой и бухгалтерской отчетности была организована в соответствии с законодательной базой в том виде, в каком она существует и сегодня.

Компания сделала ставку на веб-решение в пору, когда во многих городах об устойчивом интернет-соединении можно было только мечтать, но

тренд на развитие Интернета был уже налицо. На практике централизованные обновления себя полностью оправдали: постоянные изменения форм, форматов, проверочных программ, справочников и классификаторов стали нормой. И с переходом на интернет-отчетность других контролирующих органов количество этих обновлений возросло кратно.

Поэтому большинство разработчиков бухгалтерского ПО и систем интернет-отчетности либо вслед за СБК Контур создали веб-версии своих программ, либо автоматизировали установку обновлений, сделав ее незаметной для пользователей.

### Запустили систему ЭДО еще до появления нормативной базы

В 2010 году в стране наступила смена парадигм: государство приравнивало электронные бухгалтерские документы к бумажным. Соответствующие поправки появились в НК РФ.

Самым ожидаемым стало утверждение форматов электронных счетов-фактур, книг покупок, книг продаж и журналов учета счетов-фактур (Приказ ФНС России от 5 марта 2012 года № ММВ-7-6/138). С этого момента электронный документооборот стал легитимен.

СБК Контур стал евангелистом ЭДО задолго до этого. Первая версия системы Контур.Диалог появилась еще в 2010 году. В 2011-м разработчик проводил пилотные проекты по обмену электронными документами с 300 крупными компаниями. СБК Контур изучал бизнес-процессы в разных компаниях и варианты интеграции системы ЭДО с различными бухгалтерскими программами, отлаживал систему, чтобы в мае 2012-го, когда электронным счетам-фактурам был дан «зеленый свет», начать продвижение и продажи.



**В кратчайшие сроки была освоена работа с криптографическими средствами и введен в эксплуатацию Удостоверяющий центр СБК Контур – один из первых в России. Уже к 2002 году сдача налоговой и бухгалтерской отчетности была организована в соответствии с законодательной базой в том виде, в каком она существует и сегодня**



РАБОТА В ГРУППЕ  
**ПЕРСОНАЛЬНЫЙ  
BRAND  
РУКОВОДИТЕЛЯ**

ВЕДЁТ АЛЕКСАНДР ВАСЮТИН  
ПОДРОБНОСТИ +7 9107949325

17-19 июня 2016 года

Затраты начинаются  
с действий,  
а успех - с мыслей.

[www.businessinjoy.com](http://www.businessinjoy.com)

Реклама

Кстати, с помощью системы Контур.Диадок был передан первый в России электронный счет-фактура, имеющий юридическую силу. Документ отправили из бухгалтерии розничной сети БИЛЛА в Москве в офис Arla Food Artis в Санкт-Петербурге.

В считанные месяцы на рынке появились и другие игроки. Системы ЭДО предложили как операторы ЭДО, занимавшиеся электронной отчетностью, так и другие разработчики бухгалтерского и бизнес-ПО. Рынок начал расти.

Показательна статистика Контур. Диадок: если в 2012 году через систему было передано 3,5 млн электронных документов, в 2013-м – 7,1 млн, то в 2014 году эта цифра возросла на порядок и составила 54 млн документов. 2015-й стал и вовсе рекордным – 149 млн электронных документов. За четыре года объем документооборота вырос в 43 раза.

#### **Сделали ставку на User Experience в бухгалтерском ПО**

Сегодня гибкие методологии разработки, включая юзабилити-тестирование, общеприняты. Не все компании их используют, но все разработчики так или иначе о них знают. В 2000-х же они были в новинку. Первая международная конференция, посвященная юзабилити – User Experience Russia, – прошла в Москве только в 2007 году.

В сегменте бухгалтерского ПО новое знание прижилось не сразу. Многие годы программы для бухгалтеров воспринимались как что-то сложное и неудобное.

Нужны были подробные многостраничные инструкции, чтобы разобраться, как они работают, и как выполнить с их помощью ту или иную задачу.

СКБ Контур стал одним из первых разработчиков ПО для бизнеса и бухгалтерии, который начал применять юзабилити-тестирование. Это не просто еще один этап в разработке продукта, он меняет работу всей команды. Юзабилити-специалисты, инженерные психологи, включаются в работу еще до создания прототипов. Они общаются с пользователями и выясняют так называемые пользовательские сценарии: какие конкретно задачи клиенту нужно решить в сервисе и какие этапы для этого пройти. Именно пользовательскими сценариями оперирует вся команда: она делает не просто кнопки и вкладки, а дает пользователю возможность выполнить какую-то задачу.

Первым продуктом, на котором была опробована методология юзабилити, стал сервис для предпринимателей Контур.Эльба. Позднее практику переняли и другие команды.

#### **Запустили образовательный проект**

На повестке дня уже другие вызовы. Но новый технологический рывок будет невозможен без постоянной кадровой подпитки. Это актуально не только для СКБ Контур, но и для других IT-компаний Урала. Дефицит разработчиков – несмотря на большое количество выпускников IT-специальностей – одна из самых обсуждаемых тем в бизнес-сообществе.

Бурный рост СКБ Контур в 2000-е позволил компании осознать эту проблему раньше других операторов ЭДО. И в 2007 году СКБ Контур запустил совместный с математико-механическим факультетом УрГУ проект «Образовательные программы». Это стипендии, гранты, стажировка, поддержка олимпиадного движения и многое другое.

Такое сотрудничество приносит не только чистые дивиденды в виде высококлассных разработчиков, которые приходят в нашу компанию, например, сейчас в СКБ Контур работает 11 финалистов чемпионата мира по спортивному программированию. Это партнерство помогает развитию отрасли в целом, в том числе повышает привлекательность региона в глазах молодых перспективных специалистов.

#### **Перспективы – «одна большая кнопка»**

Интернет-отчетность и ЭДО принципиально меняют бизнес-процессы в российских компаниях. Уже сегодня документы доходят за считанные секунды, а сдавать отчетность можно, не покидая рабочего места.

В ближайшей перспективе компании смогут полностью отказаться от бумаги. Законодательных препятствий сегодня к этому уже нет. Другое дело – удобство. Чтобы обрабатывать документы автоматически, нужно, чтобы они были формализованы – имели утвержденный ФНС формат. Сегодня форматы есть для электронного счета-фактуры, товарных накладных и актов приемки-сдачи работ (услуг).

Когда форматы будут разработаны для остальных документов, бухгалтеры смогут обрабатывать их автоматически, а значит, тратить на это в десятки раз меньше времени и не допускать ошибок. Уйдут в прошлое авралы, когда несколько специалистов неделю рассылают контрагентам закрывающие документы, а потом еще три недели ждут ответов.

Уйдет бумага и из документооборота бизнес – государство. Сегодня можно отчитываться в электронном виде в ФНС, ПФР, Росстате, ФСС, Росприроднадзоре и Росалкогольрегулировании. На очереди другие контролирующие органы, например, ФТС. **NB**

**СКБ Контур стал одним из первых разработчиков ПО для бизнеса и бухгалтерии, который начал применять юзабилити-тестирование. Это не просто еще один этап в разработке продукта, он меняет работу всей команды. Юзабилити-специалисты, инженерные психологи, включаются в работу еще до создания прототипов**



# МУЖСКОЙ ВЗГЛЯД НА ЖЕНЩИНУ В БИЗНЕСЕ

ТРЕНИНГ-ПРОВОКАЦИЯ ДЛЯ БИЗНЕС-ЛЕДИ



16+

# 21

## ИЮНЯ

### ФЕСТА-ХОЛЛ

Нижний Новгород  
ул. Родионова 165 к.13  
ТЦ Ганза

# АЛЕКСАНДР БЕЛГОРОКОВ

ГАЛЕРЕЯ VIP

Реклама

## 230-56-66

[www.galleryvip.ru](http://www.galleryvip.ru)

# ВЕРНУТЬ МОЛОДОСТЬ – ЭТО РЕАЛЬНО

В фитнес-клубе World Class Пушкинский разработан и введен в работу уникальный фитнес-тест для клиентов клуба. Фитнес-тест включен в карту, и каждый член клуба проходит тестирование бесплатно. Фитнес-тестирование позволит каждому определить физическое и функциональное состояние организма, направленное на выявление целей и задач, и позволит помогать членам клуба правильно и безопасно ориентироваться в фитнес-программах комплекса «Пушкинский». Благодаря этому каждый может выглядеть и чувствовать себя на пять - десять и даже двадцать лет моложе.

Рассказать об открывающихся перед клиентами клуба возможностях фитнес-теста попросили фитнес-директора клуба World Class Пушкинский Дмитрия Оленева.



**Дмитрий, вы называете фитнес-тест уникальным. А в чем заключается эта его уникальность и зачем вообще нужно тестирование?**

Тест разработан по техническому заданию специалистов World Class Пушкинский компанией «Истоки здоровья». Данная компания работает более 10 лет на рынке систем тестирования в России. В ходе совместной работы был проанализирован опыт использования для целей тестирования дорогого иностранного оборудования и отечественных разработок. В результате новый фитнес-тест с техни-

ческой и методической точки зрения перекрывает возможности отечественных систем, а также сравним с известной на Западе системой фитнес-тестирования Polar Own Test System.

В результате применяемый у нас фитнес-тест оптимален для использования в фитнес-клубе, он прост для понимания, наглядно показывает и интерпретирует результаты клиенту. На основе результатов можно составить комплекс занятий в клубе, чтобы улучшить состояние организма и привести в норму физические показатели. Он определяет физическое и функциональное состояние организма, по-



могает грамотно выявить цели и задачи человека во время посещения тренажерного зала и групповых занятий и позволяет помочь ему правильно и безопасно ориентироваться в фитнес-программах клуба. Фитнес-тестирование эффективно в работе с клиентами, нацеленными на освоение здорового образа жизни в полном объеме. Эта цель существенно важнее и масштабнее для любого человека, чем частные цели – снижение веса, коррекция фигуры, развитие силы.

Это единственная система, которая в качестве интегрального показателя здоровья, так же как и в системе Polar Own Test System (США), определяет биологический возраст человека. Концепция достижимого биологического возраста позволяет для каждого клиента осуществлять воздействие на наиболее слабые звенья своего здоровья и оптимизировать программу тренировок.

#### Как проходит тестирование? Какие изменяются показатели?

Фитнес-тестирование проводит сертифицированный инструктор с использованием специального оборудования. Процесс не требует особенной подготовки и проходит в несколько этапов.

Во-первых, производится оценка физического состояния человека. В процессе выполнения простых физических упражнений специалист замеряет его пульс, давление и необходимые показатели, определяющие оптимальные тренировочные пульсовые зоны.

Во-вторых, проводится анализ состава тела на комплексе «Диамант». «Диамант» – это самый современный, безопасный и высокоточный метод оценки состава тела человека. Прибор определяет индекс массы тела человека, процентное содержание жира и мышц, количество жидкости в организме. Важно, что по результатам анализа человек узнает и «должные» показатели, которые являются нормой именно для него: идеальный вес, соотношение жира, мышц и воды.

В-третьих, программа определяет профили функциональной и физической подготовленности, которые формируются относительно двух выбранных дат – отчетной и контрольной. Это дает возможность наблюдать динамику изменения составляющих здоровья и интегрального показателя биологического возраста под влиянием тренировок. По результатам тестирования автоматически формируется отчет из более чем 10 страниц графической и текстовой информации в доступной для клиента форме.

Кроме всего вышеперечисленного, член клуба проходит бесплатные тренировки с фитнес-инструктором, к которому инструктор, проводящий фитнес-тестирование, направляет в соответствии с результатами тестирования. И уже инструктор,

проводящий бесплатные тренировки, разрабатывает комплекс тренировок в различных фитнес-зонах клуба, которые позволят привести в норму все показатели организма, нуждающиеся в корректной работе.

#### ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ТЕСТИРОВАНИЯ СЛЕДУЮЩАЯ:

1. Сбор информации о клиенте через анкетирование. В этот этап входит определение целей посещения клуба, а также спортивный анамнез ограничений по здоровью.
2. Антропометрические изменения.
3. Анализ состава тела прибором «Диамант».
4. Функциональные пробы (проба Мартине, проба Штанге, проба Ромберга).
5. Физические пробы («Римский стул», «Планка», «Скручивание», «Жим лежа», «Гибкость»).
6. Получение результатов тестирования в форме отчета с возможностью анализа полученных результатов и возможностью сравнения текущих показателей с данными, полученными при следующем тестировании.

#### И как скоро появится результат?

В начале каждый должен определиться, какой результат он ожидает получить. Все зависит от цели. Кто-то занимается для потери лишнего веса, кто-то растит мышечную массу и наоборот набирает вес. Кто-то тренируется для увеличения выносливости и улучшения самочувствия и т.д.

Учитывая специфику тренировок, можно отметить, что первые результаты от тренировок должны появиться в первые шесть - восемь недель. Но помните, что «Рим построили не за один день»! И результат не придет в одночасье. Кроме того, некоторые изменения могут быть настолько незаметные, что они могут быть не видны невооруженному глазу. Используйте методы оценки более точные, нежели зеркало в ванной! Для этого однозначно подойдут регулярные фитнес-тестирования, которые позволят объективно оценить ваши результаты. Пусть ваша тренировка станет регулярной и неотъемлемой частью жизни, и результат не заставит себя ждать! **NB**



Пушкинский  
ФИТНЕС-КЛУБ

World Class

**Это единственная система, которая в качестве интегрального показателя здоровья, так же как и в системе Polar Own Test System (США), определяет биологический возраст человека. Концепция достижимого биологического возраста позволяет для каждого клиента осуществлять воздействие на наиболее слабые звенья своего здоровья и оптимизировать программу тренировок.**

World Class Пушкинский  
г. Нижний Новгород,  
ул. Тимирязева, 31А,  
Тел. 2-200-355

# ТЕРРИТОРИЯ NATIONAL BUSINESS

## Органы власти, организации

Правительство Нижегородской области  
Кремль, корп. 1  
Законодательное собрание Нижегородской области  
Кремль, корп. 2  
Администрация г. Нижнего Новгорода  
Кремль, корп. 5  
Нижегородская ассоциация промышленников и предпринимателей  
Нижне-Волжская набережная, 5/2  
Торгово-промышленная палата  
ул. Нестерова, 31  
Центр предпринимательства  
ул. Театральная, 5/6, оф. 25

## Бизнес-центры

«Лобачевский PLAZA»  
ул. Алексеевская, 10/16  
Центр международной торговли  
ул. Ковалихинская, 8  
Бизнес-центр  
ул. Пискунова, 27 а, 29  
Культурно-деловой центр «Феста-холл»  
ул. Родионова, 165  
Бизнес-центр KM-CITY  
ул. Тимирязева, 15, корп. 2  
**NEW** Бизнес-центр «Кулибин»,  
ул. М. Горького, 121

## Банки

Волго-Вятский банк Сбербанка РФ  
ул. Октябрьская, 35

Волго-Вятский банк Сбербанка РФ, офис для VIP-клиентов  
ул. Октябрьская, 33  
Главное отделение Сбербанка РФ по Нижегородской области  
ул. Керченская, 18  
Промсвязьбанк  
ул. Нестерова, 31  
Банк «УРАЛСИБ»  
ул. Пискунова, 29  
Саровбизнесбанк  
Ул. М. Покровская, 7  
Райффайзенбанк  
ул. Горького, 117  
Россельхозбанк  
ул. Кулибина, 3  
НОМОС-Банк  
ул. Белинского, 36  
Банк «Возрождение»  
ул. Белинского, 106  
**NEW** АКБ Югра, филиал в Н. Новгороде,  
ул. Горького, 262  
**NEW**

ТрансКапиталБанк в Н. Новгороде,  
ул. Ульянова, 31  
Альфа-Банк  
ул. Белинского, 61  
**NEW** А-Клуб  
ул. Белинского, 61

## Автосалоны

«Артан»  
пр. Гагарина, 59 а  
«Агат»  
Московское шоссе, 294 д  
«Genser NN»  
Ул. Стрелка, 16  
БЦР-Моторс»  
ул. Новикова-Прибоя, 4  
ул. Дружаева, 2  
Renault, автоцентр «Автоконтинент»  
Казанское шоссе, 25  
Автоцентр Mitsubishi  
Комсомольское шоссе, 5

Автосалон Jeep  
Южное шоссе, 1  
Skoda, автоцентр «Герон Кар»  
ул. Июльских дней, 1  
«Субару Центр Н. Новгород»  
ул. Куйбышева, 32  
«Автомобили Баварии»  
ул. Бринского, 12  
J-Car ул. Бринского, 12  
«Ауди Центр Нижний Новгород»  
ул. Магистральная, 1  
«Порше Центр Нижний Новгород»  
ул. Магистральная, 1  
«Тойота Центр Нижний Новгород Юг»  
ул. Ларина, 30  
Автосалон «Лэнд Ровер, Ягуар»  
ул. Бринского, 10/11  
«Авто Клаус Центр»  
пр. Ленина, 93 д  
Honda, автоцентр  
Московское шоссе, 302 г  
Peugeot,  
сеть автоцентров  
ул. Ошарская, 14  
Московское шоссе, 243

## Недвижимость

«Жилстрой-НН»  
пр. Ленина, 100 а  
«Квартстрой»  
ул. Пискунова, 29

## Телеком

Ростелеком,  
VIP-офис  
ул. Бол. Покровская, 56  
«Билайн», VIP-офис  
ул. Ковалихинская, 8

## Рестораны

Бистро «Гаврош»  
ул. Рождественская, 23

Кафе «Карамель»  
ул. Костина, 3  
Ресторан «Пирушка у Ганса»  
ул. Костина, 3  
Корчма «Веселая кума»  
ул. Костина, 3  
Ресторация «Пяткинь»  
ул. Рождественская, 25  
Салун «Папаша Билли»  
ул. Рождественская, 22  
Ресторан «Тюбетейка»  
ул. Рождественская, 45 в  
Ресторан «Ла Кантинетта да Роберто»  
ул. Рождественская, 45 в  
Ресторан «Плачущая ива»  
Нижне-Волжская набережная, 23  
Ресторан «Али-Баба»  
ул. Алексеевская, 15  
Ресторан «Английское посольство»  
ул. Звездинка, 12  
«Спорт-бар»  
ул. Пискунова, 40  
Ресторан «Виталич»  
ул. Бол. Покровская, 35  
Ресторан «Купеческий»  
ул. Красная слобода, 9  
Ресторан Vocconcino  
ул. Алексеевская, 10/16  
Ресторан PER.SE  
ул. Алексеевская, 10/16  
Ресторан Monet  
Нижневолжская набережная, 1в  
**NEW** Ресторан «Усадьба»  
ул. Ошарская 10  
**NEW** Ресторан Le Grill  
ул. Белинского 11/66  
**NEW** Ресторан Andreas  
ул. Белинского, 15

## Отели

Гостиница «Волна»  
пр. Ленина, 98

«Маринс Парк Отель»  
ул. Советская, 12  
Гостиница «Николь»  
Сормовское шоссе, 15 а  
Отель «Чайка»  
пос. Желнино  
Отель IBIS  
ул. Горького, 115  
**NEW**  
Парк-Отель «Кулибин»,  
ул. М. Горького, 121

## Фитнес-клубы

World Class  
Пушкинский  
ул. Тимирязева, 31 а  
World Class Родионова  
ул. Родионова, 187  
World Class Спорт  
ул. Белинского, 124  
«Фитнес-лайф»  
пр. Гагарина, 27  
«Икс-Фит»  
пер. Мотальный, 8  
Gold's fitness  
в ТРК «Индиго life»  
Казанское шоссе, 11  
Gold's fitness  
в ТРК «Золотая миля»  
ул. Коминтерна, 105А  
Gold's fitness  
Hampton,  
ул. М. Горького, 250 А  
**NEW** ФизКульт  
Советская,  
пл. Советская, д.5,  
ТРЦ «Жар-Птица»  
**NEW** ФизКульт  
Мещера, ул.  
Бетанкура,1, ТРЦ  
«Седьмое небо»  
**NEW** ФизКульт  
Южное, Южное  
шоссе 2г, ТЦ «Крым»



# Яйца «Бенедикт» в *Saratel*

ул. Костина, 3  
(831) 296-05-34



В интервью для журнала The New Yorker в 1942 году брокер Лемюэль Бенедикт утверждал, что забрёл в отель «Уолдорф-Астория» в 1894 году, надеясь найти лекарство от утреннего похмелья и заказал «тосты с маслом, варёными яйцами, беконом и голландским соусом».

Оскар Чирки, метрдотель ресторана, был настолько впечатлён таким блюдом, что предложил его на завтрак и обед, заменив тосты с ветчиной на английскую булочку с беконом.

## Яйцо Бенедикт

180 г 190 ₽

Классический французский вариант, на хрустящей булочке с ломтиком ветчины, яйцом пашот под соусом «Бенедикт».

## Яйцо Бенедикт по-Флорентийски

180 г 190 ₽

Яйцо пашот на хрустящей булочке со шпинатом под соусом «Бенедикт»

## Яйцо Бенедикт Оскар

150 г 340 ₽

Яйцо пашот на хрустящей булочке с нежным мясом краба, ломтиками авокадо, под соусом васаби.

## Яйцо Бенедикт по-Английски

150 г 190 ₽

Яйцо пашот на хрустящем тосте с обжаренным беконом под соусом «Бенедикт»



# COURTYARD® Marriott®

NIZHNY NOVGOROD  
CITY CENTER

# ВЫХОДНЫЕ

в отеле

Кортъярд Марриотт Нижний Новгород Сити Центр



Только для жителей  
Нижнего Новгорода,  
Нижегородской области  
и г. Казань

Специальная цена - **4000** руб.  
за номер в сутки, включая завтрак для двоих



Бронируйте  
по телефону:

**+7(831) 200-99-00** <<<<<<

Или на сайте  
**courtyardnn.com**

Акция действует  
с 10 мая по 31 августа 2016 года

\*При бронировании необходимо  
предъявить копию паспорта с указанием  
регистрации в г. Нижний Новгород,  
Нижегородской области или в г. Казань