

# National Business

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

ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ  
НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Ноябрь (2016)



## ВАЛЕНТИНА СОБОЛЕВА

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ


### РАБОТА С МОЛОДЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

16+

ГОСЗАКУПКИ  
И ТЕНДЕРЫ

ФИНАНСОВЫЙ  
РЫНОК РОССИИ

КРИЗИС –  
ВРЕМЯ СТАРТАПОВ



# ПРИБЫЛЬ ПРИХОДИТ С КАЖДЫМ ВХОДЯЩИМ

Используйте все преимущества  
«умной» телефонии:

- IP-телефония
- Подключение CRM-модуля
- Контроль обслуживания клиентов

**МЕГАФОН**  
Бизнес по-настоящему

b2b.megafon.ru  
8 800 550 05 55

Виртуальная  
АТС



**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, Елена Шитова**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: 21.11.2016. Дата выхода номера: 25.11.2016

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:** Оксана Еремеекина (oe@banzay.ru)**Художественный редактор:** Евгения Ушакова (confoto@yandex.ru)**Литературный редактор:** Марина Гаева (manga@banzay.ru)**Дизайн:** Лариса Скоробогатова (gr-larisa@mail.ru), Мария Сычева (sycheva@banzay.ru)**Журналисты:** Алексей Соколов, Ирина Николаева, Марина Гаева, Ольга Малик, Марина Болковская**Коммерческий отдел:** Елена Козуб, Татьяна Жукова**Фотографы:** Евгения Ушакова

Журнал «Наш бизнес-National Business» (Нашэл Бизнес), учредитель ООО «Редакция ИД «Банзай», г. Екатеринбург, ул. Уральская, 3, оф. 8. Издатель «Редакция ИД «Банзай», Адрес издателя и редакции: г. Екатеринбург, ул. Уральская, 3, оф. 8. Зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство ПИИ № ФС77-22778 от 30 декабря 2005 года. Издается в городах: Екатеринбург, Калининград, Тюмень, Пермь, Нижний Новгород, Волгоград, Н. Тагил, Челябинск, Уфа, ХМАО, Сургут, ЯНАО. 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**

Уже не за горами конец 2016 года.

Он не оправдал ни пессимистических, ни оптимистических ожиданий предпринимателей. В 2016-м не было ни катастрофического падения, ни взлетов на большинстве российских рынков. А каким будет следующий год?

К чему готовиться? Какие выстраивать стратегии? Начинать ли новые проекты, вкладываться в обучение персонала или готовить его сокращение? Чтобы ответить на этот вопрос, мы решили собрать аналитиков разных сфер и обсудить возможности и угрозы, с которыми столкнется бизнес в следующем году.

7 декабря журнал National Business в Нижнем Новгороде организует форум «Бизнес-прогнозы. На что сделать ставку в 2017 году», который пройдет в конференц-зале отеля Courtyard by Marriott Нижний Новгород Центр. Программа мероприятия уже представлена на сайте Бизнес Рост. Приходите, уверен, что информация будет для вас полезной.

**Валерий Браун,**

главный редактор National Business

Нижний Новгород.

● ЕКАТЕРИНБУРГ, ул. Уральская, 3, оф. 8, тел.: (343) 216-37-37 (38), e-mail: info@banzay.ru ● Пермь, Ленина, 88, оф. 605, тел.: (342) 2-155-177, e-mail: info@banzay.perm.ru ● Тюмень, ул. Ленина, 2А, оф. 608, тел./факс: (3452) 59-31-13, 59-31-16, e-mail: bukvolov@yandex.ru ● Волгоград, пр. Ленина, 85, тел.: (8442) 59-15-30, 59-15-50, e-mail: nb\_vlg@mail.ru ● Н. Новгород, ул. Ижорская, 3-36, Тел.: (831) 419-78-63, e-mail: braun-media@yandex.ru ● Уфа, ул. Коммунистическая, 128/4, тел.: (347) 273-47-39, 273-13-78, e-mail: banzayufa@mail.ru ● Сургут (ХМАО-Югра), ул. 30 лет Победы, 44/1, тел. (3462) 206-106, e-mail: reklama@avize.ru



ПРОДАЖИ

## 16 Как открыть дверь в госзаказ

Как повысить эффективность взаимодействия госзаказчиков и бизнес-поставщиков? Этот вопрос находился в центре внимания участников конференции, организованной журналом National Business



ФИНАНСЫ

## 44 ЦБ и финансовый рынок – дискуссия продолжается

Все инициативы, которые реализуются сегодня на финансовом рынке, – лишь малая часть того, что предполагается к воплощению



БИЗНЕС И ХОББИ

## 58 Революция в водном туризме

Нижегородский радиоведущий сконструировал и построил с нуля уникальное по техническим характеристикам туристическое судно

СВЯЗЬ

## 15 ЦОДы уходят в облака

ЦОД «Ростелекома» позволяет полностью перевести IT-инфраструктуру на аутсорсинг, сохранив при этом высокий уровень масштабируемости, надежности и безопасности



СТРОИТЕЛЬСТВО

## 30 Города – ДНК цивилизаций

Базовые проблемы градостроительства в России – отсутствие понимания того, что такое город и что такое человек



ПЕРСОНА

## 10 Работа с молодыми предпринимателями

Валентина Соболева, заместитель генерального директора Торгово-промышленной палаты Нижегородской области



ЭКОНОМИКА

## Падение рубля – не случайность, а закономерность

Рубль по-прежнему отстает в цене от доллара и евро, кризис ударяет по кошельку обычных граждан, стране приходится производить закупку импортных товаров

## 22

СТРАТЕГИИ

Новые начинают и выигрывают  
Предприниматели и аналитики Нижнего Новгорода поделились своим реальным опытом успешных новаций в кризис

## 26

СТРОИТЕЛЬСТВО

Мы строим то, что нужно людям  
Благодаря правильной маркетинговой стратегии квартиры в новых домах успешно продаются и в кризисные времена

## 34

АВТО

Корпоративная этика  
Когда покупательная способность частников падает, производители большое внимание уделяют корпоративным продажам

## 52

СТИЛЬ

Легенды мужского парфюма

Каждый сезон бьюти-производители выпускают тысячи новых мужских ароматов, но лишь единицы становятся бестселлерами в мире парфюма и навсегда входят в историю

## 60

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

# ВИРТУАЛЬНЫЙ ОФИС

- Корпоративная почта
- Корпоративный портал
- Совместная работа с документами
- Web-версии офисных приложений
- Текстовые сообщения, аудио- и видеоконференции\*

8 800 200 3000

RT.RU

Услуга «Виртуальный офис» – облачная услуга для юридических лиц (Клиент), предоставляемая по модели SaaS (Услуга). В рамках Услуги Оператор предоставляет Клиенту право пользования программным обеспечением Microsoft: Microsoft Exchange, Microsoft SharePoint, Microsoft Lync, Microsoft Office Web Apps, которое размещено на оборудовании Оператора. Доступ к Услуге Клиент осуществляет посредством предоставления удаленного доступа через сеть Интернет. Доступ в Интернет не включен в состав Услуги. Подробности по телефону 8 800 200 3000 или на сайте [www.rt.ru](http://www.rt.ru). Обмен текстовыми сообщениями, создание аудио- и видеоконференции возможны при использовании программного обеспечения Lync/ Skype for business.

# БИЗНЕС-МЕРОПРИЯТИЯ

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

**1–4**  
декабря  
(четверг –  
воскресенье)

*Евразийская неделя  
маркетинга  
в Екатеринбурге*

В быстро меняющемся мире бизнеса не так просто выбрать верную стратегию и тактику. Даже одна ошибка может стоить места на рынке. На смену старым брендам приходят новые. Какие инструменты маркетинга позволяют не только удержать место, но и вырасти? И как выбрать именно те, что необходимы для вашего бизнеса? Эти и другие вопросы всё чаще возникают у собственников бизнеса и маркетологов и заставляют искать ответы.

[www.e-m-w.ru](http://www.e-m-w.ru)



**7–9**  
декабря  
(среда –  
пятница)

*Машиностроение.  
Металлообработка.  
Казань 2016*

Разделы выставки: металлообрабатывающее оборудование и инструмент, контрольно-измерительные приборы и инструменты, продукция машиностроительных предприятий, автоматизация производственных процессов, средства и методы индивидуальной защиты, оборудование для термической обработки, гидравлическое и пневмооборудование.

[www.expomap.ru/expo/mashinostroenie-metallrobrabotka-kazan-2016](http://www.expomap.ru/expo/mashinostroenie-metallrobrabotka-kazan-2016)



**8–9**  
декабря  
(четверг –  
пятница)

*XIII Российский  
облигационный  
конгресс  
в Санкт-Петербурге*

Российский облигационный конгресс отличается актуальной и насыщенной официальной программой, возможностью провести встречи и пообщаться с профессионалами российского и международного долговых рынков. В рамках деловой программы будут обсуждаться вопросы законодательных и инфраструктурных изменений на облигационном рынке, влияния новых инструментов на рынок облигаций и другие.

[www.cbonds-congress.com](http://www.cbonds-congress.com)



**15**  
декабря  
(четверг)

*Конференция  
«Профстандарты:  
правила игры – 2017»  
в Москве*

Участники конференции ознакомятся с эффективными стратегиями внедрения и изучат профит профстандартов для работодателей. Аудитория также получит информацию о промежуточных результатах работы первых независимых центров оценки квалификации и изучит рекомендации экспертов, как оценить и сертифицировать персонал.

<http://www.pcg-event.com/conference/view/85>



**21**  
декабря  
(среда)

*Общероссийский форум  
«Инфраструктурные  
проекты России»  
в Москве*

Ежегодная дискуссионная площадка для обсуждения вопросов реализации проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) с участием международных экспертов. Задача форума – объединить участников рынка ГЧП и лучшие практики реализации инвестиционных проектов с целью формирования компетентных решений для новых моделей инфраструктурного развития.

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



<p><b>29–2</b> ноября-декабря (вторник – пятница)</p>	<p><b>OSEA 2016</b> в Сингапуре</p>	<p>OSEA – крупнейшая выставка нефтегазовой тематики в Азиатско-Тихоокеанском регионе эффективная площадка для делового сотрудничества у производителей оборудования, поставщиков услуг и разработчиков технологий нефтегазовой отрасли – от разведки, разработки и транспортировки сырья до его переработки. Выставка проводится с 1976 года раз в два года. <b>www.restek.dk.ru/event/osea-2016-vystavka-i-konferentsiya-neftegazovoy-otrasli-1049836</b></p>	
<p><b>2–4</b> декабря (пятница – воскресенье)</p>	<p><b>b2b international 2016</b> в Азербайджане</p>	<p>Выставка международного делового сотрудничества b2b international – это новый формат и концепция деловой программы для достижения максимальной эффективности и результатов развития бизнеса. Это не только возможность презентовать свою продукцию и заключить контракты, но и найти инвестора, узнать об актуальных проектах на 2016–2020 гг. для получения заказов на поставки. <b>www.vizitstra.ru/vystavka-b2b-international-v-respublike-azerbajdzhan/</b></p>	
<p><b>6–8</b> декабря (вторник – четверг)</p>	<p><b>Азиатская выставка и форум киноиндустрии CineAsia 2016</b> в Гонконге</p>	<p>Международная азиатская выставка технологий и услуг для кинотеатров в Гонконге – единственное в Азии конвенционное и выставочное событие, посвященное индустрии современных кинотеатров и объединяющее производителей, поставщиков и покупателей продукции и услуг для кинотеатров. Выставка представит современные решения, концессии, оборудование и технологии для кинотеатров. <b>www.expo-asia.ru/exhibitions/cineasia2016hk</b></p>	
<p><b>8–11</b> декабря (четверг – воскресенье)</p>	<p><b>FESPA Eurasia 2016</b> в Турции</p>	<p>Этот глобальный форум и международная выставка объединит производителей оборудования и расходных материалов, разработчиков технологий широкоформатной печати, станет смотром последних достижений отрасли. Программа мероприятия предусматривает большое количество семинаров и мастер-классов. Компании представят новейшие разработки в области широкоформатной печати. <b>www.kvim-biz.digitalp-studio.com/exhibition/fespa-eurasia-2016</b></p>	
<p><b>14–16</b> декабря (среда – пятница)</p>	<p><b>Japan Lighting Expo</b> 2016 в Японии</p>	<p>Крупнейшая международная выставка осветительных устройств, посвященная передовым технологиям производства и эффективного использования светодиодов (LED/OLED) и светодиодных осветительных продуктов. В этом году она объединит специализированные выставки – Light Expo, Lighting Technology Expo. Параллельно пройдут масштабные интегрированные проекты Nercon Japan 2016 и Automotive World 2016. <b>www.terra-expo.com/exhibition/lighting-japan-2016-6049/#description</b></p>	
<p><b>15–16</b> декабря (четверг – пятница)</p>	<p><b>SMAU Napoli 2016</b> в Италии</p>	<p>SMAU – ведущая итальянская выставка информационных и коммуникационных технологий. SMAU призвана осветить все новейшие решения последнего года в области цифровых технологий. Она охватывает весь спектр коммуникационных инноваций и удовлетворяет информационные потребности, как высококвалифицированных профессионалов, так и потребительский рынок. <b>www.balticexport.com/events/index.php?r=exhibition/view&amp;id=12184&amp;lng=ru</b></p>	

*Банковские  
гарантии*



*Банковские гарантии  
гарантированно быстро*

\* При наличии установленного для компании лимита на выдачу гарантий.  
Условия действительны на 01.10.2016 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) 



## ■ УРОВЕНЬ ЖИЗНИ В РОССИИ: ЧТО БУДЕТ К 2020 ГОДУ?

Даже к концу текущего десятилетия уровень жизни в России, скорее всего, не успеет восстановиться до своих максимальных значений, на которых он был в 2013 году, считает президент хозяйственного партнерства «Новый экономический рост» Михаил Дмитриев. «И население России, и элиты, и бизнес будут со временем ощущать всё острее проблему накопления последствий очень медленных темпов развития. Это связано не только с тем, что уровень жизни сейчас упал с максимальных значений, достигнутых в 2013 году, до значений, близких к пиковым показателям накануне кризиса 2008 года. Дело еще и в том, что уровень жизни, скорее всего, не успеет восстановиться до своих максимальных значений даже к концу текущего десятилетия», – сказал он.

По мнению Дмитриева, эта проблема может перенестись на гораздо более долгий период, когда опять начнет накапливаться отставание России от других стран с сопоставимым уровнем развития. «Это может быть похоже на то, что мы пережили в 70–80-е годы прошлого века. Слишком медленный рост и углубление отставания от развитых стран рано или поздно приведут к массовому запросу общества на изменения, как это случилось в годы перестройки», – отмечает эксперт.



## ■ СПРОС НА НЕФТЬ: ОПТИМИСТИЧНЫЙ ПРОГНОЗ

В период 2015–2040 годов спрос на нефть в мире вырастет на 17,6% – до 109,4 млн баррелей в день, при этом большую часть прироста будут компенсировать страны, входящие в ОПЕК, доля нефти которых в общих мировых поставках жидких углеводородов вырастет в прогнозируемый период до 37 с 34%, говорится в базовом сценарии ежегодного прогноза ОПЕК.

К 2021 году спрос на нефть в мире составит 99,2 млн баррелей в день (против 93 млн в 2015-м), что на миллион баррелей в день больше прошлогоднего прогноза. Улучшение показателя связано с низкими прогнозами по ценам на нефть в среднесрочной перспективе, что, как ожидается, будет иметь более сильное влияние, чем ожидания низкого среднесрочного экономического роста и расширения политики энергоэффективности. В долгосрочной перспективе дополнительные меры в этой области и потенциал развития новых технологий, таких как транспортные средства на альтернативном топливе, приведут к тому, что спрос на нефть в 2040 году составит 109,4 млн баррелей в день, что на 0,4 млн баррелей в день меньше по сравнению с прогнозом 2015 года.



## ■ АЛКОГОЛЬНОГО КРИЗИСА НЕ ИЗБЕЖАТЬ

В России с 2018 года начнется кризис на рынке крепкого алкоголя, обусловленный демографическим кризисом 90-х, заявил руководитель Центра исследований федерального и региональных рынков алкоголя (ЦИФРРА) Вадим Дробиз, обосновывая это демографической ситуацией в стране, которая уже вызвала падение потребления в секторах слабоалкогольных напитков.

Падение связано с тем, что с 1990 по 2002 год в России рождалось в два раза меньше детей. Эти дети в 18 лет, в 2008 году, вышли на пивной рынок. И за последние восемь лет этот рынок обрушился на 25%. На винный рынок девушки выходят в 22 года, и с 2012-го у нас падает потребление вина и его производство.

Каждый из этих кризисов будет продолжаться, соответственно, по 12 лет: пивной продлится до 2020 года, винный – до 2024-го, крепкоалкогольный – до 2030 года. «Группа активных потребителей алкоголя за последние 10 лет сократилась у нас миллионов на семь, этим и объясняется алкогольный кризис», – считает Дробиз.

## ■ РЕСТОРАННЫЙ РЫНОК СОКРАЩАЕТСЯ

Оборот предприятий общественного питания в России за девять месяцев 2016-го снизился на 3,7% в сопоставимых ценах по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 961,5 млрд рублей, говорится в докладе Росстата. В сентябре показатель уменьшился в годовом выражении также на 3,7%, составив 121 млрд руб., а по сравнению с августом текущего года – увеличился на 6,8%.

Для сравнения, в сентябре 2015-го снижение оборота в годовом исчислении составляло 3,3%, а за январь–сентябрь прошлого года оборот сократился на 5,2% к соответствующему периоду 2014 года.

Росстат учитывает оборот ресторанов, кафе, баров, столовых при предприятиях и учреждениях, а также организаций-поставщиков продукции общественного питания. Отечественный ресторанный рынок начал сокращаться в октябре 2014 года, когда снижение оборота составило 1%. По итогам прошлого года оборот компаний общепита сократился на 5,5% – до 1,301 трлн рублей.



## ■ КЛИЕНТЫ IPASS ПОЛУЧАТ ДОСТУП К СЕТИ DOM.RU WI-FI

**Мировой провайдер мобильного интернета iPass Inc объявил о партнерстве с компанией «ЭР-Телеком» (ТМ «Дом.ру»).**

Партнерство обеспечит клиентам iPass доступ к более чем 4 500 Wi-Fi точкам в Санкт-Петербурге и других крупных городах России. Мобильный трафик пользователей iPass будет автоматически переводиться из сети оператора сотовой связи в Wi-Fi сеть «Дом.ру».

iPass – это крупнейшая в мире сеть Wi-Fi, которая насчитывает более 57 млн хот-спотов в более чем 120 странах, установленных в аэропортах, отелях, на железнодорожных вокзалах, в культурных центрах, общественных местах на открытом воздухе и т.д. Мобильное устройство клиента iPass при появлении Wi-Fi сети выбирает подключение к ней как приоритетное и не тратит мобильный трафик. Это позволяет снижать расходы на мобильную связь в роуминге.

Благодаря сотрудничеству двух компаний клиенты iPass смогут пользоваться скоростным Wi-Fi от «Дом.ру» в таких популярных местах пребывания, как кафе, кинотеатры, торговые центры, образовательные и медицинские учреждения, площади и парки.

«В лице «ЭР-Телеком» мы получаем идеального партнера для расширения нашего Wi-Fi присутствия на территории России. Wi-Fi остается наиболее быстрым и надежным способом подключения к интернету, поэтому мы рады предложить нашим клиентам безопасную возможность использования интернета «на ходу» во время их путешествий по России», – комментирует Мато Петрушич, вице-президент iPass по продажам в регионе EMEA.

«Объединение усилий операторов мобильной и фиксированной связи – актуальный мировой тренд. Мы рады сотрудничеству с iPass, клиентам которого, путешествуя по России, теперь проще и выгоднее оставаться на связи, имея доступ к сети Wi-Fi от «Дом.ру», – отмечает Андрей Чазов, директор по маркетингу АО «ЭР-Телеком».



АО «ЭР-Телеком Холдинг» - один из ведущих операторов связи в России, работает с 2001 года. Услуги для частных пользователей предоставляются под брендом «Дом.ру», для корпоративных клиентов – под брендом «Дом.ру Бизнес».

iPass (NASDAQ: IPAS) - ведущий мировой провайдер мобильного интернета, предлагающий простой, безопасный, бесперебойный Wi-Fi доступ в интернет с любого мобильного устройства. Основанный на платформе «программное обеспечение как сервис» (SaaS) облачный сервис iPass обеспечивает своим клиентам возможность оставаться на связи за счет безлимитного Wi-Fi доступа в интернет на неограниченном числе устройств.



МИНИСТЕРСТВО ИНВЕСТИЦИЙ,  
ЗЕМЕЛЬНЫХ И ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ  
НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ  
ПРОЕКТ ГОДА 2016

НЕ УПУСТИ ВОЗМОЖНОСТЬ  
ГРОМКО ЗАЯВИТЬ О СВОЁМ ИНВЕСТПРОЕКТЕ  
И ПОЛУЧИТЬ СПРАВЕДЛИВУЮ НАГРАДУ!

nn-invest.com  
[831] 411-81-93  
sk@invest.kreml.nnov.ru

# РАБОТА С МОЛОДЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ ИТОГИ 2016 ГОДА

Зачастую во времена экономической стагнации, в условиях кризиса социально уязвимым настроениям в первую очередь поддается именно молодежь. Статистика говорит, что молодые люди до 30 первыми попадают в число безработных, радикализируются. Именно поэтому необходимо оказывать перманентную поддержку молодым предпринимателям, чтобы их бизнес хорошо развивался уже на ранних стадиях. Более того, эта самая поддержка должна носить не точечный, а долговременный характер. Важно поддерживать молодого предпринимателя с момента рождения желания им стать до вывода проекта в стадию работающего бизнеса. О создании, работе, успехах и трудностях программы рассказывает оператор программы «Ты – предприниматель» в Нижегородской области Валентина Анатольевна Соболева.

**Валентина Соболева,**

заместитель генерального  
директора Торгово-промышленной  
палаты Нижегородской области



### **Какие результаты достигнуты в сфере развития молодежного предпринимательства за время работы программы?**

Начнем с того, что в 2009 году совместными усилиями «Росмолодежи» и Минэкономразвития РФ было принято решение о реализации на территории России федеральной программы «Ты – предприниматель». На сегодняшний день в эту программу вовлечено уже 52 региона страны. В нашем регионе данный проект реализуется по заказу министерства промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области. Исполнителем программы по Нижегородской области является молодежное бизнес-движение «КОЛЕСО». Миссией, определившей направление работы еще в 2010 году, стало формирование поколения бизнес-лидеров, предпринимателей, новаторов. Программа «Ты – предприниматель» реализуется в Нижегородской области уже шесть лет, и сегодня нам есть чем гордиться: за время работы мы сумели вовлечь в проекты программы 24 293 человека, обучить – 6555 человек, открыть 73 субъекта малого и среднего предпринимательства.

### **Кто является целевой аудиторией для участия в программе?**

Поскольку целью программы является развитие молодежного предпринимательства в России, наша целевая аудитория имеет весьма широкий диапазон: от школьников старших классов, студентов вузов и техникумов до молодых людей, задумавших открыть свое дело или уже находящихся на начальном этапе развития собственного бизнеса. Другими словами, контингент участников программы «Ты – предприниматель» – это люди в возрасте от 14 до 30 лет (включительно), желающие открыть собственное дело, начинающие и действующие молодые предприниматели.

### **Что отличает мероприятия программы «Ты – предприниматель» от других образовательных программ, действующих в области?**

Наша задача состоит в разработке и имплементации полного цикла мероприятий, позволяющего, во-первых, охватить весь возрастной диапазон участников; а во-вторых, создать атмосферу преемственности и поступательного движения от одной ступени к другой. Это сложный процесс, требующий внесения постоянных изменений в зависимости от тенденций рынка. Кроме того, наши подходы должны быть максимально гибкими с учетом перемен психологии каждого нового поколения молодых предпринимателей, вступающих в программу. За время работы программы «Ты – предприниматель» в Нижегородской области мы неоднократно полностью меняли форматы мероприятий, подходы к обучению, оценке результатов. Неизменной остается только наша цель – формирование прогрессивной работающей среды для роста и

развития молодежного предпринимательства в регионе, стране. По сути, программа «Ты – предприниматель» создает уникальную площадку для развития предпринимательских навыков человека, начиная со школьной скамьи до сопровождения и совершенствования его работающего бизнеса! С 14 лет ты можешь выбрать этот путь, начать обучение и двигаться в течение шести лет по направлению к своей цели, получая при этом разноплановую поддержку, дополнительные знания, возможность отработки разных бизнес-идей с профессиональными успешными предпринимателями, экспертами, коучами, вращаясь в среде, пропитанной атмосферой предпринимательства, получая полезные контакты, прямые выходы на потенциальных инвесторов! Аналогичных проектов, имеющих такой порог преемственности, на текущий период я не знаю.

### **Какие мероприятия были проведены для участников в уходящем 2016 году? Из чего, собственно, состоит программа?**

В 2016 году основными мероприятиями для школьников и студентов стали:

– «Обучающие бизнес-квесты «Колесо». Для выбранной возрастной группы этот формат наиболее интересен, квесты – это тренд среди ребят в возрасте от 14 до 20 лет. Участники объединяются в команды (по 15 человек) и проходят пять этапов, на каждом из которых выполняют определенные задания. В процессе работы в командах выделяются лидеры, распределяются роли. Задания направлены на знакомство учащихся с разными предпринимательскими компетенциями и позволяют исследовать неизвестные для них области бизнеса – экономику, юридическое обеспечение, маркетинг и т.д., тренируют навыки командной работы. В игровой форме участники получают начальные знания о предпринимательстве, новые точки отсчета для выбора будущей профессии, задумываются о том, работать ли наемными сотрудниками или организовать свое дело. Заключительная часть игры предполагает разработку учебного бизнес-проекта и его защиту перед действующими предпринимателями, экспертами, представителями властных структур, осуществляющих поддержку предпринимательства в регионе.

– «Школа юного предпринимателя». Это мероприятие направлено на повышение имиджа предпринимательской деятельности с целью дальнейшего привлечения молодежи в бизнес-среду, формирование положительного имиджа предпринимателя. Программа разработана специально для старшеклассников и знакомит участников с основными понятиями предпринимательской деятельности в формате интерактива, проблемных дискуссий и индивидуальной работы в тетради-путеводителе по миру предпринимательства.

– Для учащихся средних профессиональных учебных заведений, техникумов в апреле 2016 года был

**Наша задача состоит в разработке и имплементации полного цикла мероприятий, позволяющего, во-первых, охватить весь возрастной диапазон участников; а во-вторых, создать атмосферу преемственности и поступательного движения от одной ступени к другой.**

**...наша цель – это создание условий для роста численности молодых предпринимателей, увеличения доли их деятельности в экономике региона посредством формирования предпринимательского мышления, начиная уже со школьной скамьи.**

запущен пилотный проект «Мандарины бизнеса». Это многоуровневая интерактивная программа бизнес-образования, направленная на выявление молодых людей, обладающих способностями и интересом к предпринимательской деятельности. Обучение выстроено в соответствии с актуальными методиками и способствует формированию предпринимательских навыков, получению всесторонних знаний о рыночной экономике и бизнес-проектировании. Включает заочные и очные этапы: дистанционную генерацию бизнес-идей в командах; очный краш-тест идей; обучение основам маркетинга, рекламы, командообразования, финансов; доработку идей; очные конкурсы «Управленческий поединок», «Защити свою рекламную кампанию»; финальный конкурс «Продай идею инвестору». В процессе занятий у ребят формируются понятия «предприниматель», «предпринимательство», «собственный бизнес». Они получают общую схему этапов развития, понятий подсистем бизнеса (продажи, финансы, люди). Получают навыки правильного формирования команды, построения отношений с наемными работниками, разработки системы мотивации. В итоге участники понимают, что нужно

для того, чтобы стать бизнес-лидером, как организовать собственное дело, как правильно ставить и достигать цели, выбирать направление деятельности, узнают, как быть полезным своей стране в сфере предпринимательства.

– Завершила цикл мероприятий для школьников и студентов олимпиада по предпринимательству. В районах области были сформированы команды из ребят, которые проходили обучение в школе юного предпринимателя или принимали участие в других мероприятиях «Колеса». Командам каждого района заранее высылали методическое пособие для выполнения домашнего задания с руководителем, сопровождающим старшеклассников от района. Программа олимпиады включила в себя: презентацию бизнес-идеи в качестве домашнего задания; письменный тест по предпринимательству из двадцати вопросов; творческое задание по продвижению бизнес-идеи на рынке.

**Вы рассказываете о старшеклассниках. Но ведь ясно, что в таком возрасте вряд ли кто-то из них станет бизнесменом.**

Если говорить о целях работы со школьниками, достаточно юной категории людей, ваш скепсис мне

## NB•ОТЗЫВ УЧАСТНИКА КОНКУРСА

### Как вы узнали о конкурсе «Молодой предприниматель России - 2016»?

О конкурсе я узнал совершенно случайно. Недавно прошел обучение в клубе управленцев «Золотой запас», который, как выяснилось, является партнером программы «Ты – предприниматель». В одном из писем рассылки «Золотого запаса» была информация о том, что заканчивается прием заявок на участие в конкурсе. Пришлось максимально собраться, за ночь заполнить заявку и подготовить материалы для участия, поскольку срок подачи заканчивался утром следующего дня. Фактически я запрыгнул в последний вагон уходящего поезда!

### Что вас привлекло в программе?

Мой проект достаточно молодой и сложный – моей сыроварне меньше года. В первую очередь меня привлекла возможность представить свой проект экспертному жюри и получить обратную связь, профессиональное мнение. Взгляд со стороны очень важен для правильного развития, помогает увидеть ошибки, которых, возможно, я сам не замечаю. Кроме того, участие в программе также дает возможность заявить о себе и своем проекте на региональном и всероссийском уровне. Уверен, это будет новым толчком в развитии моего бизнеса.

### Что вам дало участие в конкурсе?

В ходе подготовки к конкурсу я пересмотрел процессы и бизнес-модель моего проекта. Мне стали очевидны проблемы, которые ранее я не замечал. Во время презентации я получил качественную обратную связь от экспертов жюри, среди которых были профессионалы из разных областей бизнеса. После обобщения полученной информации я наметил новые векторы в развитии. Кроме того, мы и сейчас продолжаем работу над презентацией моего проекта на федеральном уровне. И каждая встреча с экспертами дает новые знания, заставляет задуматься, что-то пересмотреть.

### Какие результаты у вас появились после прохождения программы?

Я получил высокую оценку со стороны жюри. Это было очень приятно и дало положительный эмоциональный заряд, послужило мощным толчком для дальнейшего развития моего проекта. Мне постоянно приходится решать вопросы о покупке нового оборудования, увеличении объема производства. Благодаря участию в программе я понял, что нахожусь на правильном пути и не нужно бояться развивать свой бизнес.

### Ваши пожелания программе.

Пожелание самой программе только одно, чтобы было больше публичности. Молодые



**Кузаков Валерий, индивидуальный предприниматель, торговая марка «Губернский сыровар», победитель регионального этапа конкурса «Молодой предприниматель России - 2016» в номинации «Производство»**

предприниматели, как правило, очень много времени отдают своему бизнесу и не всегда имеют возможность узнавать о подобных проектах. Но самое главное мое пожелание – к потенциальным участникам. Я призываю всех не бояться идти со своими проектами и участвовать в программе. Это возможность уже на старте исключить многие ошибки, получить прекрасный опыт.

хорошо понятен. Однако наша цель – это создание условий для роста численности молодых предпринимателей, увеличения доли их деятельности в экономике региона посредством формирования предпринимательского мышления, начиная уже со школьной скамьи. Выявление и развитие у школьников творческих способностей и интереса к предпринимательской деятельности, навыков предпринимательского поведения в различных ситуациях, формирование всесторонних знаний о рыночной экономике и бизнес-проектировании помогают старшеклассникам определиться с выбором жизненного пути: быть или не быть предпринимателем. А развитие новых образовательных форм и педагогических технологий, направленных на формирование предпринимательской компетенции обучаемых, выявление и поощрение активных, стремящихся к предпринимательской деятельности молодых людей стимулируют их к открытию и ведению собственного дела. Закрепляет процесс организация общения и передачи опыта состоявшихся предпринимателей молодому поколению.

**А что предлагает программа тем, кто уже определился с выбором?**

В предыдущем номере National Business я уже рассказывала о нашем обновленном проекте – школе молодого предпринимателя «Бизнес под ключ», который дает возможность молодым людям, желающим начать свое дело, получить навыки открытия бизнеса с нуля. Вот теперь, когда мы с вами беседуем, проект вышел на финишную прямую. Стартвало у нас одновременно в этом году ни много ни мало – 387 участников. До финала дойдут, конечно, не все. Но предварительные показатели очень высокие. Школа строится на принципе активного включения каждого участника в образовательный процесс и состоит из лекционного материала (очная форма и онлайн-трансляции), работы с успешными бизнесменами-практиками (очная форма, скайп, чаты), бизнес-коучинга, библиотеки знаний. Среди наших экспертов-преподавателей только действующие успешные практики, люди, имеющие высокий рейтинг в бизнес-сообществе не только города и области, но и России. Коучи, взявшиеся за этот проект, имеют большую практику и сертифицированы по всем правилам международных стандартов. Я искренне считаю, что участникам крупно повезло работать с такими высокопрофессиональными преподавателями. При том совершенно бесплатно.

Помимо того, мы успешно применяем технологию дебатов, представляющую собой аргументированный спор. Главная цель спикера – убедить в своей правоте третью сторону – зрителей, добившись победы над противником. Дебаты прошли долгий путь развития из Древней Греции до наших дней. Сегодня клуб «Дебаты» есть практически в каждом вузе США и Европы. В России данный формат толь-

**NB•ОТЗЫВ УЧАСТНИКА КОНКУРСА**

**Как вы узнали о программе «Ты – предприниматель»?**

От своего близкого друга – предпринимателя. Он давал высокую оценку этой программе. Сейчас я нахожусь в самом начале развития своего бизнеса «Спортивная футбольная школа для детей» и подумал, что дополнительные знания мне не повредят. Тем более, участие в программе бесплатное.

**Что вам дало участие в программе?**

Благодаря программе я смог более грамотно презентовать свой проект для партнеров, и за месяц наша компания заключила соглашение с тремя частными детскими садами, на территории которых мы будем проводить занятия для детишек. Кроме того, здорово было находиться в обществе молодых и активных людей, черпать новые идеи для себя и бизнеса. Очень благодарен организатору программы Валентине Соболевой за поддержку и организацию различных мастер-классов для подготовки к презентации своего проекта.

**Что вас привлекло в конкурсе «Молодой предприниматель России – 2016»?**

С самого детства люблю участвовать в разных конкурсах, видимо, сказывается



**Пороховой Евгений,  
ООО «Чемпионка»,  
победитель регионального  
этапа конкурса «Молодой  
предприниматель  
России - 2016» в номинации  
«Социальный бизнес»**

спортивный азарт. А в конкурсе «Ты – предприниматель» меня особенно привлекло то, что он проводится по всей России и соответственно затрагивает большое сообщество активных, молодых предпринимателей.

**Ваши пожелания программе.**

Хочу пожелать программе дальнейшего развития, активных участников и больших проектов для развития региона и страны.

ко набирает обороты и становится все популярнее. В рамках данной технологии мы отработываем с участниками разные вопросы. Это дает хороший результат, поскольку выводы запоминаются и усваиваются лучше за счет ярких эмоций и накала страстей. Ведь, как известно, в споре рождается истина. **Я так понимаю, в процессе дебатов молодые люди имеют возможность обмена не только знаниями, но и контактами?**

Конечно! Цели по обмену опытом, знаниями и контактами красной нитью проходят сквозь все наши мероприятия. У нас есть такой формат – «ПоSEEDелки», ориентированный на передачу знаний от зрелых бизнесменов молодым людям, представление программ поддержки начинающим предпринимателям: дополнительное образование, конкурсы, субсидии. «ПоSEEDелки» – это возможность соприкоснуться с миром предпринимательства. Это бизнес-вечеринка, территория свободного неформального общения, позволяющая познать новое, найти полезные контакты и открыть дверь в деловой мир города. В течение четырех часов у участников мероприятия есть возможность познакомиться с бизнесменами, послушать истории их успеха, задать интересующие

**Цели по обмену опытом, знаниями и контактами между начинающими и будущими предпринимателями красной нитью проходят сквозь все наши мероприятия.**



вопросы. Кроме того, все желающие получают подробную информацию о том, с чего можно начать свое собственное дело: программы поддержки молодых предпринимателей, дополнительное образование, гранты, бизнес-инкубаторы. Главная часть мероприятия – неформальное общение с представителями правительства Нижегородской области, среднего и крупного бизнеса.

#### **А что является вашей визитной карточкой в рамках программы «Ты – предприниматель» на уровне Российской Федерации?**

Вот уже шесть лет подряд мы проводим масштабное мероприятие – бизнес-форум «Поволжье». Это ежегодный летний тренинговый лагерь для молодых бизнесменов, молодежи, интересующейся темой предпринимательства. Форум живого общения, альянсов, поиска точек соприкосновения различных бизнесов. Из года в год география форума расширяется, на сегодняшний день мы вышли далеко за пределы области – с точки зрения приехавших к нам участников, и за рамки России – если говорить о спикерах. В 2016 году форум сменил свой привычный формат, контент и по праву получил название «Поволжье. Форум молодых миллионеров». Появились новые составляющие. Такие как: КУХНЯ МИЛЛИАРДЕРА – живое общение в формате «вопрос - ответ», диалог с предпринимателями, имеющими многомиллионные обороты бизнеса, в основе которых лежит прорывное решение. VIP-ЛЕКТОРИЙ – это интерактивный семинар, совместная работа с VIP-спикерами на эксклюзивные темы. Бизнес-реалити «КУЗНИЦА ПРОРЫВОВ» – персональная прокачка бизнеса заявившегося участника с группой экспертов, поиск точки прорыва в его бизнесе. БИЗНЕС-ИГРИЩА – это лучшие активные и настольные бизнес-игры мира. ТЕРРИТОРИЯ СВОБОДНОГО ОБУЧЕНИЯ – круглосу-

точная экспертная площадка с предоставлением на выбор пяти тренинговых форматов для проработки предпринимательских компетенций и навыков с экспертами. ПРАЗДНИК ТЕЛА – открытые площадки с йогой, танцами, командными спортивными играми, различными единоборствами. WOWEVENT – ежедневные перформансы-сюрпризы для участников. Это было нестандартно, но имело огромный успех, что еще раз говорит в пользу нашей гибкости и отсутствия страха перед экспериментами. Конечно, любым переменам предшествуют серьезный анализ и тщательная проработка, мы же все-таки учим бизнесу, и сами должны быть, в первую очередь, грамотными бизнесменами.

#### **На протяжении всего года ребята учатся, обмениваются лучшими практиками. А лучших вы награждаете?**

Конечно! Итоговым мероприятием программы «Ты – предприниматель» является конкурс «Молодой предприниматель России» – проект федерального масштаба, призванный выявить и поощрить молодых талантливых людей, ведущих предпринимательскую деятельность, сформировать позитивный образ молодежного предпринимательства как важного фактора экономико-социального развития страны. В жюри конкурса входят известные представители бизнеса и эксперты в области предпринимательства России. Конкурс разбит на два этапа: региональный и всероссийский, что позволяет выявить и поощрить успешных молодых предпринимателей как на региональном, так и на федеральном уровнях. В 2016 году мы уже провели региональный отбор и выявили победителей, которые в декабре отправятся защищать честь Нижегородской земли в столицу. С радостью делюсь с вами отзывами участников программы и конкурса. NB

## **NB• ОТЗЫВ УЧАСТНИКА КОНКУРСА**

#### **Как вы попали в программу «Ты – предприниматель»?**

С данной программой я знакома с 2013 года. Первую информацию получила из Интернета, теперь черпаю ее из рассылок и с сайта молодежного бизнес-движения «Колесо».

#### **Что вас привлекло в программе?**

В то время, когда впервые узнала о программе, у меня только зарождался семейный бизнес. Было много идей, но и вопросов было не меньше. Нужны были дополнительные знания для развития, контакты для продвижения продукции, важно было услышать мнение бизнес-практиков. Поэтому меня привлек бизнес-форум «Поволжье», где были заявлены мероприятия с интересующими меня тематиками.

#### **Что вам дала программа?**

Новые знакомства, позволяющие эффективно развивать бизнес, интересные мероприятия, а также поддержка министерства промышленности и торговли Нижегородской области. Все это дало мне новый толчок к развитию. Можно сказать, участие дало мне новый старт!

#### **Какие результаты после прохождения программы у вас появились?**

Мой бизнес связан с производством продуктов питания. Участие напрямую повлияло на увеличение оборота компании, помогло в открытии нового направления по развитию гастрономического туризма в Городце. Я открыла собственный фирменный магазин на главной туристической улице города.



**Суворова Анастасия, индивидуальный предприниматель, торговая марка «Пряники»**

#### **Ваши пожелания программе.**

Развиваться с тем же энтузиазмом, увеличивать количество интересных и полезных мероприятий для предпринимателей.



# ЦОДЫ УХОДЯТ В ОБЛАКА

На определенном этапе развития большинство компаний сталкиваются с задачей модернизации собственной IT-инфраструктуры. Когда производительности имеющейся инфраструктуры уже не хватает, многие из руководителей задумываются о постройке собственного ЦОДа, что требует большого количества времени и материальных ресурсов. Но есть и альтернатива: виртуальный ЦОД «Ростелекома» позволяет полностью перевести IT-инфраструктуру на аутсорсинг, сохранив при этом высокий уровень масштабируемости, надежности и безопасности.

## ЭКОНОМИЯ И БЕЗОПАСНОСТЬ

Услуга «Виртуальный ЦОД» является сервисом предоставления в аренду вычислительных мощностей, систем хранения данных и резервного копирования, размещенных на облачной платформе, с доступом через Интернет или VPN. Это комплексное аппаратно-программное решение, которое включает специально подобранные сбалансированные и протестированные оборудование и программное обеспечение.

«Ростелеком» предоставляет на выбор три платформы виртуализации – VMware, Hyper-V и KVM – и предлагает возможность создать свою виртуальную инфраструктуру с необходимым количеством виртуальных машин, с выбором требуемых характеристик (количество процессоров, объем оперативной памяти, объем дискового пространства) и операционной системы. Использование Виртуального ЦОДа имеет экономический эффект в части оптимизации затрат на владение информационными системами и найма IT-персонала. Выбрав проверенного облачного провайдера в лице «Ростелекома», компания автоматически получает опытную команду IT-специалистов, готовую к широкому диапазону сложных задач.

Комплекс мер по обеспечению физической и информационной безопасности облачной платформы «Ростелекома» гарантирует сохранность и конфиденциальность размещенных данных. Национальная облачная платформа имеет наивысший класс безопасности, позволяющий осуществлять хранение персональных данных, что подтверждается соответствующими сертификатами.

## КОМУ ПОДОЙДЕТ?

«Виртуальный ЦОД» как услуга в силу практически неограниченной масштабируемости может быть интересен компаниям любого масштаба бизнеса. Среди клиентов услуги есть как крупные федеральные компании, так и индивидуальные предприниматели. Также он подходит для размещения государственных информационных систем: ЦОД



аттестован и имеет все необходимые контуры безопасности, а «Ростелеком» – лицензии и опыт работы в этом направлении.

## УПРАВЛЕНИЕ В РЕАЛЬНОМ ВРЕМЕНИ

Автоматизация услуг и управление виртуальным ЦОдом в реальном времени – вот еще одно преимущество, выгодно отличающее облачный вариант от физического дата-центра. Через web-интерфейс управления можно создавать серверы, увеличивать или уменьшать их мощность, добавлять диски, делать бэкапы, добавлять или уменьшить количество используемой оперативной памяти. Для продвинутых пользователей предоставляется доступ к гипервизорам, что позволяет реализовать максимум возможностей по управлению виртуальной инфраструктурой.

## ПРОСТО ЗАКАЗАТЬ

Осенью «Ростелеком» для всех своих потенциальных клиентов предоставил возможность упрощенного заказа услуги «Виртуальный ЦОД». Теперь конфигурация услуги и калькуляция стоимости происходят непосредственно на сайте [www.rt.ru](http://www.rt.ru). Для заказа сервиса необходимо указать только название компании, адрес электронной почты и мобильный телефон для связи. Активация осуществляется автоматически путем ввода кода из SMS-сообщения. Начать использовать «Виртуальный ЦОД» можно уже через несколько минут после заказа. Кроме того, доступен бесплатный 7-дневный тестовый период, который может быть продлен до 30 дней.



# КАК ОТКРЫТЬ ДВЕРЬ В ГОСЗАКАЗ?



ОРГАНИЗАТОР

**National Business**  
НАШ БИЗНЕС  
ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

**Юниаструм® Банк**

ПАРТНЁР

SMART  
FOOD

**Говорят, что лучшая форма государственной поддержки бизнеса – это государственный заказ. Однако для предпринимателей зачастую участие в закупках превращается в бег по пересеченной местности с завязанными глазами. Как повысить эффективность взаимодействия госзаказчиков и бизнес-поставщиков? Этот вопрос находился в центре внимания участников конференции, организованной журналом National Business.**

## ЗАКУПКИ ДОЛЖНЫ СТАТЬ ПРОЗРАЧНЕЕ

По закону предприниматели могут принимать участие в конкурсных процедурах на всей территории России. Но, конечно, наиболее привлекательно выглядит победа в тендере собственного региона. О том, как у нас обстоят дела с госзакупками и каких нововведений ждать в будущем году, рассказал заместитель министра экономики и конкурентной политики Нижегородской области Сергей Бажанов. Он констатировал, что по плану на текущий год были предусмотрены закупки для государственных нужд в объёме 27,4 млрд. рублей.

– Одной из наиболее важных задач, решение которой осуществляется в регионе, является повышение эффективности закупок, в том числе, за счет увеличения количества добросовестных участников, – подчеркнул заместитель министра. – Мы стараемся по максимуму переместить торги на электронные площадки, централизовать проведение госзакупок через Единый центр размещения заказа. При этом мы планируем, чтобы согласование закупок осуществлялось на уровне министра или даже губернатора. Это позволит снизить возможность злоупотреблений и обеспечить должный контроль.

Данную задачу невозможно решить без обеспечения прозрачности закупочного процесса, этапа планирования закупки и исполнения контракта. Соответственно, в регионе не первый год уже реализуется единый подход к закупочному процессу, осуществляемому, как посредством централизации закупочного процесса, что выражается в расширении практики проведения совместных закупок, так и в осуществлении значительной части закупок заказчиков региона через ГКУ Нижегородской области «Центр размещения заказа Нижегородской области». Также в регионе действует единая система формирования рекомендуемых начальных максимальных цен контрактов.

Совокупность данных мероприятий направлена на обеспечение единого и понятного правового поля, что позволяет поддерживать стабильно высокое количество участников конкурентных процедур. Соответственно, данная работа будет продолжена, так же, как и взятый курс на повышение доли конкурентных закупок (конкурсов и аукционов).

На повышение прозрачности и недопущение коррупционной составляющей направлены и изменения федерального законодательства, вступающие в силу с января 2017 года. Среди этих новаций Сергей Бажанов отметил переход всех ГУПов и МУПов на осуществление закупочного процесса по нормам 44-ФЗ, а также введение системы нормирования, которая позволит избежать закупки товаров с излишними свойствами (предметов роскоши) и достичь снижения расходов на содержание государственного аппарата.

Вызывает интерес и новый механизм в закупочном процессе, который предусматривает, что с начала 2017 года без одобрения финансовых органов не будет объявлена ни одна закупка. Такой порядок послужит и гарантией того, что исполнитель заказа получит оплату в оговорённом объёме и в оговоренные сроки. Сергей Бажанов считает, что реализация комплекса данных мероприятий благотворно скажется на повышении прозрачности и эффективности закупочного процесса в целом в регионе.

## НАДЕЖНЫЙ «ЭКСПРЕСС» ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Среди важнейших проблем, с которыми сопряжено участие в госзакупках и тендерах (№ 44-ФЗ и 223-ФЗ), многие предприниматели называют финансовое обеспечение. О том, как решить этот вопрос быстро, просто и комфортно, рассказал управляющий директор департамента гарантийного бизнеса КБ «Юниаструм Банк» Владимир Головченко, специально приехавший в Нижний Новгород для участия в конференции. Он напомнил, что примерно пятая часть от общего объема контрактов по государственным и муниципальным закупкам осуществляется с предоставлением банковских гарантий. «Юниаструм Банк», активно сотрудничающий с МСП Банком в сфере поддержки предпринимательства, предлагает понятную и удобную систему оказания этих услуг.

– Продуктовая линейка банковских гарантий «Юниаструм Банка» включает как классический вариант, так и экспресс-гарантии, – подчеркнул Владимир Головченко. – Экспресс-вариант особенно удобен для предприятий малого и среднего бизнеса, так как предусматривает минимум документов и кратчайшие сроки рассмотрения, не требует открытия расчетного счета, предоставляет возможность дистанционного подписания с помощью ЭЦП. В результате вопросы финансового обеспечения нередко решаются всего за два часа.

Владимир Головченко сообщил, что с декабря в «Юниаструм Банке» стартует новая услуга – тендерное кредитование. Она также будет предусматривать классический и экспресс-вариант. Тендерное кредитование позволит предпринимателям участвовать в аукционе, вкладывая в качестве обеспечения не собственные средства, а деньги банка. А затем при необходимости участник может использовать другие актуальные услуги «Юниаструм Банка»: банковские гарантии и кредит на исполнение государственного контракта.



### Сергей Бажанов

заместитель министра экономики и конкурентной политики Нижегородской области



### Владимир Головченко

управляющий директор ФКБ «Юниаструм Банк»





### Юлия Баранник

управляющий  
ФКБ «Юниаструм Банк»  
в Нижнем Новгороде

Управляющий директор «Юниаструм Банка» особо отметил, что в самой ближайшей перспективе работа с малым и средним бизнесом станет еще более активной.

– После смены руководства политика банка стала более динамичной, ориентированной на опережающее развитие, – констатировал Владимир Головченко. – Мы стремимся предоставлять самые современные услуги и лучший сервис.

### ВЫГОДА В ЛЮБОМ ФОРМАТЕ

Продолжила тему эффективного сотрудничества банка с предприятиями малого и среднего бизнеса управляющий «Юниаструм Банка» в Нижнем Новгороде Юлия Баранник. Она рассказала о широком спектре возможностей, предоставляемых банком своим клиентам.

– Мы понимаем, что каждый бизнес индивидуален, и формируем для клиентов продукт, максимально соответствующий именно их потребностям. «Юниаструм Банк» оказывает все виды финансовых услуг для корпоративных клиентов и клиентов малого и среднего бизнеса. К примеру, при формировании индивидуальных пакетных предложений по расчетно-кассовому обслуживанию целый ряд услуг предоставляется бесплатно или по льготным тарифам. Отдельно хочется отметить наши специальные программы по кредитованию с господдержкой, которые мы проводим при участии МСП Банка. Одна из программ «МСП – инвестиции» предусматривает кредитование на инвестиционные цели, программа «МСП-Дуэт» касается рефинансирования инвестиционных кредитов, ранее полученных в других банках. Для целого ряда сегментов бизнеса предусмотрены специальные программы, в первую очередь это относится к импортозамещающим производствам, а также ко многим видам услуг.

Важно, что кредиты по программам с господдержкой предоставляются на длительный срок, а процентная ставка останется неизменной. Это преимущество по достоинству оценят предприниматели, столкнувшиеся с кризисным ростом ставок и в 1998, и в 2014 годах. Не удивительно, что кредитование на развитие бизнеса в «Юниаструм Банке» вызывает повышенный интерес нижегородских бизнесменов.

### БЕЗ БУМАЖЕК И ВОЛОКИТЫ

Участники конференции сошлись во мнении, что наиболее удобными как для предпринимателей, так и для государственных заказчиков являются электронные торги. В настоящее время в стране действуют пять федеральных площадок, проводящих электронные процедуры для госзакупок (№ 44-ФЗ и 223-ФЗ). Об основных правилах работы с ними рассказала представитель этой «большой пятерки», руководитель нижегородского представительства АО «Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг») Мария Макарова.

– Главные особенности электронных площадок – отсутствие бумажных документов и личного взаимодействия, анонимность и полная конфиденциальность. Для участия в торгах предпринимателю необходимо получить электронную подпись, затем аккредитоваться на той площадке, где размещаются его потенциальные заказчики. Процедура аккредитации может занимать до пяти рабочих дней, так что имеет смысл провести ее заблаговременно, после чего перечислить обеспечивающую сумму на свой «тендерный» счет. Сама аккредитация осуществляется бесплатно, но если предпринимателю нужно ускорить процесс, то за срочность придется доплачивать.

Электронный аукцион проводится в онлайн-режиме. Шаг изменения цены ограничен: не менее 0,5 и не более 5% от суммы контракта, и сделать его можно только спустя 10 минут после предыдущего шага. Через десять минут после поступления последнего продолжения аукцион автоматически завершается.

Мария Макарова обратила особое внимание на наиболее частые ошибки предпринимателей при работе с электронными площадками: несвоевременная аккредитация, опоздание к началу аукциона, отсутствие должным образом оформленной электронной подписи, отсутствие обеспечивающей суммы. Кроме того, она напомнила, что действие аккредитации заканчивается за три месяца до формального окончания ее срока, и призвала предпринимателей быть внимательнее к этим деталям.

### НА ТОРГИ ВЫХОДЯТ РОБОТЫ

Казалось бы, ничего сложного в процедуре электронных торгов нет. Но остается важнейший вопрос: как предпринимателю выйти именно на ту площадку, где его товары или услуги будут востребованы? Как отличить добросовестный аукцион от технического, где победитель известен заранее, а остальные участники выполняют роль массовки? Есть ли гарантия, что заказчик выполнит свои обязательства по оплате? Директор коммерческого департамента Ассоциации электронных торговых площадок Андрей Семенов считает, что необходимо повышать собственную информированность всеми доступными способами. В частности, имеет смысл пройти бесплатное или платное обучение навыкам работы в сфере госзаказа. Кроме того, существенно облегчить жизнь участнику электронных торгов помогает специализированное программное обеспечение.

– Установка программного обеспечения позволяет настроить фильтры поиска под вашу продукцию или услугу, получать уведомления о предстоящих торгах, в которых вы можете стать участником, отслеживать историю закупок по интересующим вас поставщикам и, таким образом, делать обоснованные



### Мария Макарова

руководитель нижегородского  
представительства АО «Единая  
электронная торговая площадка»

# National Business

ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

**ЖУРНАЛ NATIONAL BUSINESS  
ПРИГЛАШАЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ  
НА ДЕЛОВОЙ ФОРУМ**

## **БИЗНЕС-ПРОГНОЗЫ НА ЧТО СДЕЛАТЬ СТАВКУ В 2017 ГОДУ?**

**7 декабря 2016 года с 10:00 до 13:00**

Отель «Кортъярд Марриотт»  
ул. Ильинская, д. 46

Участие бесплатное по предварительной регистрации

Регистрация и подробности  
по телефону (831) 422 42 63  
<http://businessrost.ru>

**+16**  
РЕКЛАМА



### Андрей Семенов

директор коммерческого  
департамента Ассоциации  
электронных торговых площадок

выводы о целесообразности работы с ними, – сообщил Андрей Семенов. – Специализированное ПО может провести анализ данных из открытых источников (Арбитражный суд, Росстат, ЕГРЮЛ и т.д.) по каждому юридическому лицу и выявить связи между организациями заказчика и вероятного поставщика, что также дает пищу для размышлений. Но итоговое решение придется принимать в любом случае самому предпринимателю, стопроцентных гарантий ему не даст никто.

Для тех же, кто принял решение участвовать в электронных торгах, есть еще одна интересная возможность. Специализированное ПО позволяет по заданным параметрам (минимальной цене и шагу торгов) действовать на аукционе без участия самого предпринимателя. Можно настроить программу, и она сама отправит в нужное время данные оператору, вовремя предложит вашу цену и остановится на установленном вами рубеже. Так что недалек тот час, когда торговлю на площадках госзаказа будут осуществлять роботы.

### ПОКА ВОПРОСОВ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОТВЕТОВ

Однако, несмотря на обилие IT-решений, самым надежным информационным обеспечением в современной России по-прежнему является личный контакт заказчика и поставщика. Отечественный бизнес остается персонализированным, и в этом есть свои плюсы и минусы, о которых немало гово-

рили участники конференции. Некоторые сетовали, что информация о предстоящих торгах уплывает к посредникам задолго до официального объявления конкурса.

– Мы участвуем в тендерах более пяти лет, однако в последнее время были вынуждены во многих случаях отказаться от работы по закупкам, регламентированным Законом 44-ФЗ, – с сожалением констатировал исполнительный директор ООО «АЛУФ» Александр Гельман. – Основная причина в том, что поздно узнаем о тендере и не успеваем подготовить ни заявку, ни финансовое обеспечение.

Заместитель министра экономики Сергей Бажанов отметил, что улучшению ситуации должны способствовать изменения федерального законодательства, о которых уже говорилось, а также предпринимаемые в настоящее время областным правительством меры, направленные на повышение качества информационного наполнения и детализированности планирования закупок, что позволит предпринимателям заблаговременно подготовиться к участию в них.

Совокупность данных мероприятий, а также введение с 1 января 2017 года административной ответственности за несоблюдение требований законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд по планированию также должно способствовать решению данного вопроса. **NB**





0+

## Не хватает времени на поиск сотрудников?

Разместите заявку на HRspace!

HRspace – новое место встречи работодателей и рекрутеров всей страны.

Более 1000 рекрутеров ждут ваши заявки на [hrspace.hh.ru](https://hrspace.hh.ru)

8 800 100-64-27

[hrspace@hh.ru](mailto:hrspace@hh.ru)

# ПАДЕНИЕ РУБЛЯ НЕ СЛУЧАЙНОСТЬ, А ЗАКОНОМЕРНОСТЬ



Пожиная плоды кризиса 2014-го, Российская Федерация оказалась в очень непростой экономической ситуации – на сегодня рубль по-прежнему отстает в цене от доллара и евро, кризис ударяет по кошельку обычных граждан, стране приходится производить закупку импортных товаров.

Михаил Делягин, известный российский экономист, политолог, публицист и политик, ведущий ряда теле- и радиопрограмм сделал свой прогноз относительно будущего нашей национальной валюты и экономики в целом.

## ПРЕДИСЛОВИЕ О ПРАВАХ ЧЕЛОВЕКА

«У нас у всех много прав. Это при «ужасном» Советском Союзе у нас возникали права после того, как мы начинали исполнять обязанности. В случае исполнения нами обязанностей у нас действительно было право на отдых, хорошо оплачиваемую работу, на бесплатное здравоохранение и образование, причем лучшие в мире по качеству. Тем не менее сейчас у нас много прав, но главное право, которое мы считаем действительно

**В нашей стране  
19 500 000 человек,  
по официальным  
данным, не имеют  
прожиточного  
минимума**

неотъемлемым, – это право на жизнь. Между тем нам это право не гарантируется, потому что в экономическом отношении право на жизнь – это гарантированный прожиточный минимум. И в нашей стране 19 500 000 человек, по официальным данным, не имеют прожиточного минимума. Учитывая, что прожиточный минимум, который назначен нам нашим государством, по уровню калорийности примерно соответствует тому пайку, которые немецкие военнопленные получали в советских лагерях



во времена войны, получается, что нынешнее российское государство, российское правительство относится к этим 19 500 000 гражданам, условно работающим, хуже, чем советский, сталинский режим относился к гитлеровцам во время войны. Это реальная ситуация на сегодня».

Существует мнение, что много людей работает в теневой сфере. Даже учитывая это, по социологическим опросам, 10% людей испытывает нехватку денег на еду, а это 14 000 000 человек. Можно утверждать, что таким образом огромной части российского общества не гарантировано право на жизнь. По словам М. Делягина, деньги на то, чтобы гарантировать прожиточный минимум, причем не фиктивный, а реальный, в нашей стране есть: власти не используют остатки средств на счетах федерального бюджета.

Когда Дмитрий Медведев говорит, что денег у нас нет и держаться надо, параллельно с этим оказывается, что есть 7,8 трлн рублей в бюджете по состоянию на 1 сентября 2016 года. На то, чтобы решить проблему прожиточного минимума, то есть права человека на жизнь, нужно лишь 10% от этой суммы. Таким образом, вопрос не в деньгах, не в объективных трудностях, вопрос только в желании государства признать за нами право на жизнь.

**Вплоть до 2014 года и начала кризиса соотношение доллара к рублю было стабильно одинаковым. С 1999 по 2013 год цена рубля по отношению к доллару составляла около 30 рублей**

**Всемирная организация здравоохранения признала островное государство Кубу, идеологического побратима бывшего СССР, как страну с самой лучшей медициной в мире**

## ЧТО МОГЛО БЫТЬ С РУБЛЕМ И ЧТО ДЕЛАТЬ С ДОЛЛАРОМ

Естественно, главный, самый актуально-экономический вопрос нашей повседневной жизни – что делать с долларом? Эксперт Михаил Делягин прокомментировал его: «На самом деле, рублю очень сильно повезло. Сначала была стабилизация и укрепление рубля перед выборами, чтобы люди не пугались проголодать правильно, потом наступил сентябрь, когда крупные корпорации и экспортеры сырья платят налоги и покупают рубль, продают валюту. В итоге вырос спрос на рубль, и он укрепился. И, казалось бы, когда это «счастье» уже должно было заканчиваться, у нас укрепилась нефть. Это вызвало эйфорию на рынках и, естественно, новое укрепление рубля. Нужно понимать, что, помимо колебаний рынков, текущей конъюнктуры, есть еще экономика как таковая. Реальная экономика. И она показывает, что в условиях, когда правительство Медведева блокирует всё железобетонно, – рубль слишком крепкий. Да, если бы мы сейчас те самые 7,8 трлн рублей, которые лежат в бюджете без движения, направили на решение социальных проблем, не «уничтожая» людей, реформы образования и здравоохранения, а, наоборот, «создавая» народ – делая людей здоровыми, образованными, способными принимать решения, если

**Открытый мастер-класс  
Юрия Ешукова**

**КАПИТАЛОГИЯ**

# Трейдинг или бизнес?

**30 ноября 2016г. среда в 19:00**

г. Нижний Новгород,  
ул. Ульянова, 13  
2-й этаж,  
Капиталогия

Опытный предприниматель и трейдер сравнивает плюсы и минусы ведения бизнеса и биржевой торговли

**Внимание! Количество мест ограничено.**  
Необходима регистрация на сайте [kapitalogiya.ru](http://kapitalogiya.ru) или по телефону 8 800 100 29 39

€

реклама

бы при этом модернизировали инфраструктуру, вводили бы разумный протекционизм, ограничивали финансовые спекуляции, коррупцию, монополии, в этих условиях доллар, наверное, стоил бы рублей сорок.

Это была бы равновесная цена. Но сейчас, при нынешнем курсе доллара, у нас отрицательное сальдо текущих операций платежного баланса. Грубо говоря, мы больше отдаем валюты, чем получаем. По экспорту сырья, по импорту товаров, по экспорту и импорту услуг, по выплатам заработной платы и доходов на инвестиции по рентным платежам через границу.

Отрицательное сальдо текущих операций платежного баланса означает, что рубль слишком сильный для модели, которую удерживают Медведев и Набиуллина. Это значит, что в любой момент рубль может еще укрепиться. Но до нового года он ослабеет и это нужно понимать. Это не приведет к существенному, катастрофическому росту цен, потому что, во-первых, девальвация будет не очень большой, в пределах 20% или меньше. Во-вторых, и это главное – у людей нет денег физически. Это тот случай, когда массовая нищета и массовое отчаяние преламывают любые аппетиты монополистов. Это то, что мы видим сейчас. То есть рост цен будет не очень сильным, за исключением, скажем, отдельных сфер, например лекарств.

Поэтому это будет не очень опасно, но будет неприятно, и это надо учитывать».

## ЧТО НАС ЖДЕТ?

Есть некоторые базовые вещи, которые Михаил Делягин понимает за основу и с которыми он вполне согласен. Первое: у нас либо не будет скачка цен на нефть и вообще заметного роста цен на нефть, либо не стоит его ждать, потому что неожиданность имеет право быть только приятной. Второе: в этом году, по крайней мере, не будет срыва мировой экономики в глобальную депрессию. То есть всё останется по-прежнему. Третье: российская экономика имеет запас прочности, то есть стабильность, пусть даже ухудшающаяся, сохранится как минимум до ноября этого года. Кардинальной дестабилизации, развала страны не произойдет. Четвертое: экономическая политика останется примерно такой же, как и сейчас: принцип заимствования из политики России середины 90-х годов, когда государство предельно ужесточает финансовую политику, чтобы подавить инфляцию, и совершенно не интересуется, как это сказывается на экономике в целом. И не идет ни на какие структурные изменения, такие как борьба с произволом монополии, развитие конкуренции, ограничение коррупции, валютного регулирования по образцу тех стран, которые имеют финансовую систему нашего уровня зрелости. **NB**

**Большинство россиян доверяют демократии, однако только в теории. На практике действующей политической системой в стране удовлетворены только 26% жителей**



# Управляйте бизнесом играючи

с Облачной телефонией

**490 рублей**

2 городских и 4 внутренних номера  
личный кабинет, широкий функционал

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



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

Предоставление дополнительной услуги связи «Облачная АТС» для физических лиц осуществляется по заказу абонентов услуги связи «Облачная телефония Дом.ру Бизнес». Подключение происходит при технической возможности на условиях действия тарифных планов. Услуги связи предоставляются АО «ЭР-Телеком Холдинг» (ПАО «ЭР-Телеком Холдинг»), Санкт-Петербург ООО «Гиперспектива», в остальных городах АО «ЭР-Телеком Холдинг». Цена действительна на 01.05.2015 г. при условии, что услуга «Облачная телефония Дом.ру Бизнес» и дополнительная услуга связи «Облачная АТС Дом.ру Бизнес» по тарифному плану «Скарт1». Указанные цены являются ориентировочными. Показатели могут изменяться без предварительного уведомления. Условиями подключения и полным перечнем тарифных планов вы можете ознакомиться на сайте [www.domru.ru](http://www.domru.ru).



# НОВЫЕ НАЧИНАЮТ И ВЫИГРЫВАЮТ

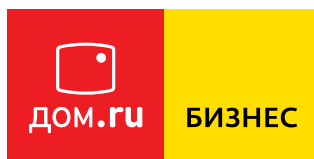
В ситуации экономического спада многие считают самым важным сохранить существующий бизнес, а запуск новых проектов откладывают до лучших времен. Однако выжидательная позиция не дает прорывных результатов. В ходе бизнес-завтрака, организованного журналом National Business, предприниматели и аналитики Нижнего Новгорода поделились своим реальным опытом успешных новаций в кризис.

ОРГАНИЗАТОР

НАШ БИЗНЕС  
**National Business**  
ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

ПАРТНЕРЫ

**КАПИТАЛОГИЯ**



## КАК ЗАРАБОТАТЬ СОТНИ ПРОЦЕНТОВ

На фоне почти поголовного снижения некоторые сегменты российского рынка умудряются не просто расти, а демонстрировать взрывной всплеск. Президент Ассоциации бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции», член консультативного совета ОАО «Российская венчурная компания», профессор, заведующий кафедрой венчурного менеджмента в НИУ Высшая школа экономики Эдуард Фияксель высказал свою точку зрения на процессы, происходящие в стране и бизнесе.

– Я не согласен с тем, что происходящее в экономике России можно назвать кризисом, – с такой неожиданной оценки начал свое выступление Эдуард Фияксель. – Кризис – это циклический процесс,



подразумевающий, что после спада начнется подъем. В нашем случае речь идет не о кризисе, а о стагнации, срок которой правительственные аналитики определили в два десятилетия. Классическому бизнесу в таких условиях практически некуда инвестировать, предприниматели в большинстве своем не готовы ждать отдачи 20 лет. Если раньше в России было немало возможностей быстро заработать, например, в строительстве или ритейле, то сейчас эти возможности тают, как шагреновая кожа, причем все самое вкусное уже забрали крупные игроки. На сегодняшний день венчурный бизнес остается одним из немногих шансов получить хороший доход, несмотря на высокие риски и несовершенство российского законодательства.

Для подтверждения тезиса о высокой доходности венчурного бизнеса Эдуард Фияксель привел собственный пример: он с партнерами в конце 2013 года продал два проекта, мультипликатор которых составил 28 за семь лет, то есть доход возрастал каждый год четырехкратно. Впрочем, эксперт оговорился, что такой способ инвестиций подходит только тем, кто готов «родить и вырастить» бизнес на продажу. Если же человек относится к бизнесу как к родному детищу, с которым тяжело расставаться, то этот путь не для него.

## СУЗИТЬ НИШУ И РАСШИРИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Однако большинство спикеров, выступивших на мероприятии, видят в бизнесе не только возможность заработка, но и способ получения удовольствия от занятия любимым делом. Так, совладелец

сети пабов «Шустрый ШмЭль» Денис Алексеев настолько увлеченно рассказывал о своих заведениях и достоинствах крафтового пива, что после его доклада многие участники почувствовали желание поближе познакомиться с этим напитком. Если же говорить о прибыли, то, по словам Дениса, она составляет около 110. В настоящее время в Нижнем Новгороде действуют три паба этой сети, и все они открылись в кризис.

– Крафтовое пиво – достаточно сложный продукт, поэтому от сотрудников наших заведений требуется высокий уровень знаний. По сути, наши официанты и бармены выполняют функцию пивных сомелье, – констатировал Денис Алексеев. – Мы не стали обращаться к профессиональным продвиженцам и сделали ставку на работу с каждым гостем, оказывая ему максимальное внимание. При этом возникает эффект «сарафанного радио» как при личном общении, так и в соцсетях. Гости становятся нашими постоянными клиентами и приводят новых.

Сегодня крафтовое пиво составляет около двух процентов всего пивного оборота России. Это немного, но именно узор и целенаправленность данной ниши способствуют успеху. Если же это направление приобретет массовый характер, то, вероятно, Денису Алексееву и его команде придется подумать о новых способах завоевания рынка.

## ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ

Появившийся в 2001 году телекоммуникационный оператор ЭР-Телеком, работающий под брендами «Дом.ru» и «Дом.ru Бизнес», к настоящему времени



**Эдуард Фияксель,**  
президент Ассоциации бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции», член консультативного совета ОАО «Российская венчурная компания», профессор, заведующий кафедрой венчурного менеджмента в НИУ Высшей школы экономики



**Денис Алексеев,**  
совладелец сети пабов «Шустрый ШмЭль»



**Мария Корнаухова,**  
директор по b2b филиала  
«Дом.ги Бизнес»  
в Нижнем Новгороде



**Капитолина  
Скворцова,**  
генеральный директор  
ОАО «Сормовский  
коммерческий центр»



**Светлана Гонова,**  
учредитель и директор сервиса  
доставки правильного питания  
Smart-Food в Нижнем Новгороде

вышел на второе место в России в своей отрасли. Директор «Дом.ги Бизнес» в Нижнем Новгороде Мария Корнаухова рассказала, каким образом с помощью передовых технологий связи нижегородские предприниматели могут расширить возможности для развития бизнеса и как эти технологии позволили оператору добиться такой популярности.

– Новые технологии связи выгодно отличаются тем, что не требуют от пользователя (или от клиента) значимых вложений, а при эксплуатации позволяют оптимизировать расходы и повысить эффективность работы компании, – отметила Мария. – В частности, для работы с облачной телефонией не нужно устанавливать специальное оборудование, а расходы на ее содержание значительно ниже, чем при использовании традиционных решений. При этом сервис дает возможность сократить или даже полностью устранить потери звонков, а также провести мониторинг работы каждого сотрудника и проанализировать его переговоры. Отдельного внимания заслуживает облачное видеонаблюдение, позволяющее контролировать, чем заняты сотрудники, как они общаются с клиентами, что происходит, например, в кассовой зоне или на другом важном объекте. Любая из наших услуг обладает широким ассортиментом дополнительных опций, которые настраиваются под конкретные потребности клиента. В заключение выступления Мария Корнаухова представила новый сервис – облачную бухгалтерию, который «Дом.ги Бизнес» разработал совместно с компанией-партнером «Мое дело». Сервис представляет собой программное обеспечение, позволяющее осуществлять квалифицированное бухгалтерское онлайн-обслуживание. Для того чтобы полноценно заменить работу бухгалтера, требуется только занести исходные данные. Далее программа сама сформирует отчеты, составит баланс, своевременно отправит документы в налоговую службу и т.д. При этом происходит существенная экономия средств и времени клиента. Кстати онлайн-консультации с бухгалтером тоже входят в абонентскую плату. Важно, что база данных находится в «облаке», что позволяет обеспечить надежную защиту информации.

– Мы любим наших клиентов и помогаем им сократить затраты. Для нас работа с клиентом – это партнерство, в котором мы помогаем развиваться за счет наших технологий, – подытожила Мария Корнаухова.

## КРИЗИС ПЛАНУ НЕ ПОМЕХА

Для генерального директора ОАО «Сормовский коммерческий центр» Капитолины Скворцовой уходящий кризисный год стал временем воплощения давней мечты. Вопреки всем негативным трендам в экономике, Сормовский коммерческий центр успешно завершил строительство первого в Нижнем Новгороде частного спортивно-оздоровительного комплекса, спроектированного не в составе ТРЦ, а в качестве самостоятельного объекта.

– Я 42 года занимаюсь продуктами питания, и на определенном этапе пришло понимание, что необходимо диверсифицировать бизнес, – подчеркнула Капитолина Витальевна. – Диверсификацию мы начали с создания салона красоты, а затем решили, что нам по плечу и более амбициозные проекты. Нам тоже очень близка тема здоровья нации, мы не хотим видеть на улицах нашего города алкоголиков и грязь. Поэтому мы решили в своем родном Сормовском районе сделать доступными для жителей услуги фитнес-центра премиум-класса. У нас была площадка, где мы сначала задумали трехэтажное здание, затем – четырехэтажное, а в итоге получился шестиэтажный комплекс с цоколем. Развитие проекта шло в соответствии с логикой думающего хозяина. Мы учли, что скоро чемпионат мира, значит, понадобится гостиница. А если есть гостиница, должен быть и ресторан. В кризис голова работает еще лучше. И мы на этом не остановимся, планируем организовать детский развивающий центр.

## ПИЦЦА ДЛЯ УСПЕХА

Тему здорового образа жизни продолжила учредитель и директор сервиса доставки правильного питания Smart-Food в Нижнем Новгороде Светлана Гонова. Проект Smart-Food начал работать в 2015 году и был организован по франшизе. Светлана считает, что в кризис такой способ запуска бизнеса имеет целый ряд преимуществ. – Идея создать центр правильного питания появилась, когда у меня возникла необходимость снижения веса, – поделилась опытом Светлана. – Мне пришлось полностью пересмотреть свои пищевые привычки, и результат оказался очень успешным. Но для этого потребовалось раньше вставать и больше времени проводить у плиты. Я поняла, что многие люди, которые также нуждаются в здоровом питании, не могут уделять столько внимания его приготовлению, поэтому решила взять на себя эти заботы. Опыта в ресторанном бизнесе не было, и я изучала варианты франчайзинга. Выбор пал на екатеринбургский проект Smart-Food. Его преимущества позволили быстро стартовать и создать предпосылки для роста. Нам обеспечили помощь в подборе и обучении персонала, отладку и автоматизацию всех бизнес-процессов, богатую базу технологических карт, проработанных диетологом и бренд-шефом. У нас около 600 позиций меню, которые регулярно обновляются. Появление продукта вызвало живой интерес, первоначальные продажи на 20 - 25% превысили прогнозы. В дальнейшем негативную роль сыграл запрет на ввоз в Россию некоторых продуктов. Но благодаря профессионализму команды Екатеринбурга и Нижнего Новгорода нам удалось найти поставщиков и удержать качество продукции. Сейчас мы растем на 5 - 10% ежемесячно и в ближайшее время планируем открыть Центр оздоровительного питания. Мы доказали, что здоровое питание может быть вкусным и разнообразным, оно приносит и пользу, и удовольствие. Для нас это успех в бизнесе и реализация своей миссии.

## ПОВЫСИТЬ СПРОС ИГРАЮЧИ

Практика показывает, что в кризис на первый план выступают задачи работы с клиентами, ведь именно те, кто пользуется товарами и услугами компании, являются ее ценнейшим активом. Об одном из самых современных инструментов обеспечения клиентского потока рассказала директор рекламного агентства «АРТЛУ» Елена Логинова.

– В маркетинге изменилось понятие лояльности клиента, – подчеркнула Елена. – Лояльные – это не те, кто периодически совершает покупки, а те, кто к вам привержен, кто рекомендует вас своим друзьям и знакомым, кто оставляет о вас позитивные отзывы в соцсетях. Словом, лояльные клиенты – это те, кто обеспечивает для вас самую надежную маркетинговую стратегию – «сарафанное радио». Благодаря внедрению IT-инструментов, сегодня «сарафанным радио» можно управлять с помощью программы UDS Game. Это бонусная программа лояльности, обеспечивающая выгоды и предпринимателям, и их клиентам. Смысл в том, что вы предлагаете клиенту получать бонусные баллы за каждую рекомендацию

и каждого нового клиента, который появился благодаря данной рекомендации. Для этого ваш клиент регистрируется в качестве участника UDS Game, а дальше процесс идет автоматически. Сведения о новых клиентах видит только хозяин бизнеса, участникам просто начисляются очки, которые можно обменять на скидку при покупках. Богатые возможности индивидуальных настроек дают возможность выбрать оптимальный вариант UDS Game для любого бизнеса, будь то магазин, отель, турфирма или ресторан.

... Выступления экспертов вызвали живой интерес собравшихся на бизнес-завтраке, многие увидели перспективы взаимного сотрудничества и обсудили его варианты. Нижегородское бизнес-сообщество всем кризисам и спадам вопреки намерено успешно развиваться. И хотя сырьевое государство «приговорило» нас к двадцати годам стагнации, предпринимательская активность вселяет надежду в более оптимистичные перспективы российской экономики. **NB**



**Елена Логинова,**  
директор рекламного агентства

**Монет**  
ресторан

РЕСТОРАН ЕВРОПЕЙСКОЙ КУХНИ С УНИКАЛЬНЫМ ВИДОМ НА ВОЛГУ

### 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.



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

### МАЛЫЙ ЗАЛ



Вместимость до 50 человек, отдельный выход на летнюю веранду, отдельный комплект видео- и аудио оборудования.



**УДОБНАЯ И ВМЕСТИТЕЛЬНАЯ ПАРКОВКА, БОЛЬШАЯ УЮТНАЯ ВЕСТИБУЛЬНО-ГАРДЕРОБНАЯ ЗОНА, ВО ВСЁМ РЕСТОРАНЕ РАБОТАЕТ WI-FI.**



# ГОРОДА – ДНК ЦИВИЛИЗАЦИЙ

Базовые проблемы градостроительства в России – отсутствие понимания того, что такое город и что такое человек, считает известный социальный антрополог, урбанист, руководитель Центра прикладной урбанистики Московской высшей школы социальных и экономических наук Святослав Мурунов.



## ГОРОД – ДИАЛОГ ГОРОДСКИХ СООБЩЕСТВ

Нужно признать, что градостроительство в России – это просто девелопмент. Однако понимания того, что такое город, пока нет. Проблема развития российских городов как раз в этом и заключается – в отсутствии осмысления того, чем является город. «Город – это диалог городских сообществ», говорил мой учитель – известный российский ученый и общественный деятель, исследователь проектного творчества и архитектурного наследия Вячеслав Леонидович Глазычев. И мы вынуждены заниматься развитием этих городских сообществ.

Сегодня единого целеполагания в градостроительстве не существует, оно разорвано. Бизнес хочет зарабатывать, много и сразу. И делает это, не развивая территорию, а хищнически ее разрабатывая. Городские власти сформировала свою систему управления еще в 90-е годы, их система ценностей была направлена исключительно на выживание за счет тотального контроля, что хорошо в кризисный период, но отнюдь не благоприятствует развитию. А что такое развитие? Это эксперимент, риск, это избыточность. Для этого нужно что-то захотеть, на это нужно что-то потратить.

Но главная проблема новых городов заключается в том, что 80% их жителей не чувствуют себя частью города. Они являются горожанами, но не понимают, что такое город, не задумываются о том, как в городе всё устроено и взаимосвязано. Мотивация большинства сугубо утилитарна: работа, квартира, воспитание детей. И это может наносить городу вред, поскольку не формирует сложный запрос на его развитие. Именно необразованные горожане сформировали существующий запрос на абсолютно ущербное жилье эконом-класса тем девелоперам, которые такое жилье сегодня строят. Вины в этом обе стороны, поскольку спрос и предложение между собой тесно связаны.

Абсолютно правы те, кто говорит о том, что век автомобилей закончился, но век человека в российских городах еще не начался, поскольку мы не сформулировали понятие о том, что такое человек. Вероятно, это житель города или тот, кто только что попал в этот город, но у каждого есть какая-то идентичность, своя система ценностей. И каждый может хоть что-нибудь ответить, кто он, зачем он здесь: например, предприниматель, студент либо кто-то еще.

## ЧТО ОПРЕДЕЛЯЕТ РОЛЬ ЧЕЛОВЕКА В ГОРОДЕ?

Есть четыре параметра, которые формируют поведение человека, определяют его роль в городе.

Первый параметр – это свободное время. В период постиндустриальной экономики, новой культурной революции время становится главным капиталом. На время влияет состояние вашего здоровья, ваша мобильность, то, как вы зарабатываете себе на жизнь – наемный ли вы работник, фрилансер, предприниматель или иждивенец.

Второй параметр – социальная компетенция. Это то, что вы умеете, каким образом встраиваетесь в общество, как умеете взаимодействовать с другими субъектами. Вы, согласно советскому стереотипу, обладаете одной профессией на всю жизнь или у вас есть целый набор компетенций и проектное мышление, вы создаете свои компетенции под свои же запросы? И весь этот блок определяет ваше благосостояние.

Третий параметр – социальные связи. И тут очень резко возрастает роль общественных пространств, которые должны сталкивать нас друг с другом, заставлять знакомиться или присоединяться к какой-либо группе. Социальные связи должны формироваться не только

**В период постиндустриальной экономики, новой культурной революции время становится главным капиталом. На время влияет состояние вашего здоровья, ваша мобильность, то, как вы зарабатываете себе на жизнь**



**Сегодня на развитие наших городов большое влияние оказывает... простая человеческая жадность. Постсоветские города развиваются вширь из такого расчета – захватить чуть-чуть больше территории. Причем без перехода на новое качество**

по нашей собственной инициативе, но и еще под влиянием различных городских ситуаций. Четвертый параметр – мечты. Человек формируется не только тем, сколько он зарабатывает, но еще и тем, о чем мечтает, какова его цель в жизни. В этом наши города демонстрируют пока еще советское мышление. Пенсионерам через массовую культуру никто не вбросил идею о том, например, что третий возраст – это предпринимательство, какие-то другие компетенции, новые роли. А пока это лишь дачи, внуки... Для школьников 10–11 классов существует очень примитивный тезис о том, что нужно сдать ЕГЭ и поступить в вуз, а ни о том, чтобы для начала определиться, разобраться в себе, ответить на вопрос, кем быть. Для активного поколения в возрасте от 20 до 50 лет, увы, все мечты сводятся к материальным и начинаются от миллиона рублей. Мы всё еще мечтаем об автомобилях, квартирах, ремонте, детях, о чем-то еще...

Человека в городе необходимо заново и долго создавать. И заниматься этим должно городское сообщество. В результате взаимодействия и дискуссий представителей администрации, предпринимателей, локальных экспертов

и активистов, городских медиа. Дискуссий нет о бюджете, а о смысле. Дискуссий о том, кто мы и зачем мы здесь, о том, какой должна быть картина мира и как должна выглядеть реальность.

## **НОВЫЙ ГОРОД – САМОРАЗВИВАЮЩАЯСЯ СИСТЕМА**

Сегодня на развитие наших городов большое влияние оказывает... простая человеческая жадность. Постсоветские города развиваются вширь из такого расчета – захватить чуть-чуть больше территории. Причем без перехода на новое качество. Нужно ограничить физическое, территориальное развитие наших городов, зафиксировать их границы, четко обозначить и зафиксировать стратегию развития каждого из них. Ведь если город накопил какой-то ресурс, нужно его либо переводить в другое качество либо вкладывать в свою агломерацию: формировать города-спутники – новые соседние города.

Нужно понимать, что новые города сегодня могут возникнуть только как запрос, избыток ресурсов существующих городов. Заказчиком на эти изменения в России будет являться не государство, а сами существующие города. Основная часть населения сейчас сосредоточена в городах, которые сохраняют и накапливают культуру, чувствуют свою самость, чувствуют свою идентичность. Еще немного, и они начнут выходить на такую сцену деятельности и будут этим заниматься.

Сегодня у нас уже нет такого крупного государства, которое согласно государственному плану изъявило политическую волю, выделило ресурс на двадцать лет вперед и построило что-то внятное. Даже при наличии ресурсов создать сложную устойчивую саморазвивающуюся систему государство не может. Саморазвивающаяся система – это система с высокой степенью свободы, и это будет главным условием для решения вопроса появления новых городов.

Если государство, нация, культура, цивилизация не занимаются созданием новых городов, то фактически не развиваются. Между тем, города – это ДНК цивилизаций. Создание же городов – это сначала создание сообществ, культурных моделей, моделей типов деятельности, подключение к этому существующих субъектов и только потом уже планирование и строительство. Пока же мы идем от обратного – строим, а потом думаем. Нам придется заново учиться создавать города. Нужно научиться работать со сложностью, а это ничто иное, как постоянное взаимодействие друг с другом. **NB**





Для бизнеса большой

КРЕДИТНЫЙ

SALE\*

13,3%

ул. Б. Печерская, д. 5/9

\* Распродажа. Срок действия акции до 31.12.2016 г. включительно. Ставка 13,3% годовых при сумме кредита от 5 млн руб. до 100 млн руб., срок кредитования до 12 месяцев, вид кредитования – кредит с аннуитетным/индивидуальным графиком погашения. Единовременная комиссия 1,5% от суммы кредита. Реклама. ПАО «БИНБАНК»

# МЫ СТРОИМ ТО, ЧТО НУЖНО ЛЮДЯМ

**Несмотря на непростую экономическую ситуацию в стране, «Жилстрой-НН» почти не снижает темпов строительства жилья. Благодаря правильной маркетинговой стратегии квартиры в новых домах успешно продаются и в кризисные времена.**

**Евгений Александрович, в стране снизился спрос на жилье, а «Жилстрой-НН» продолжает строительство микрорайонов. Особенно заметен рост числа новостроек в микрорайоне «Бурнаковский» – его вы собираетесь завершить уже в 2018 году. Насколько оправдано такое решение?**

Если говорить о спросе на жилье, то он не снизился по сравнению с прошлым годом, а значит, и темпы строительства должны сохраниться на прежнем уровне. Наша компания построит в 2016 году все те же 100 тыс. квадратных метров – это всего лишь на 10% меньше, чем в прошлом году. «Бурнаковский» оказался очень удачным с точки зрения месторасположения. Если в «Юге» квартиры покупают, как правило, автозаводцы, то здесь – не только жители Московского, Сормовского, Канавинского и Ленинского районов, но и люди из нагорной части Нижнего Новгорода и районов области. Главное, точно отслеживать изменения спроса и строить то жилье, которое именно сейчас нужно людям.

**А что им сейчас нужно?**

Платежеспособный спрос населения, к сожалению, снизился, и поэтому основным критерием при выборе остается доступность цены квартиры. Однако жилье должно быть не только доступным, но и качественным. «Жилстрой-НН» продает квартиры с хорошей отделкой – ее можно не менять годами. А это сейчас очень важно. У нас более 70% покупателей пользуются ипотекой, они вынуждены вносить ежемесячные платежи по кредиту, и у них зачастую просто нет возможности сразу делать ремонт. Им очень удобно въехать в квартиру и начать жить в хорошо отделанных помещениях. А если квартиру купил инвестор, он сразу может ее сдавать, не тратя время и деньги на отделку. Наибольшим спросом в микрорайоне пользуются квартиры-студии – они распродаются на стадии строительства домов. Для удобства покупателей в ближайшее время мы откроем шоу-рум в ТЦ «Ганза», где можно будет посмотреть, каким образом можно меблировать студию. Кстати, сейчас мы начинаем строить квартиры-студии с балконами, благодаря чему появится дополнительное место для отдыха или хранения вещей.

Во-вторых, большой плюс, с точки зрения покупателей, в том, что мы сразу строим дома с развитой инфраструктурой: возле них уже есть детские, спортивные и игровые площадки, уже функционирует торговый центр с продуктовым рынком и продовольственными магазинами. Сейчас мы возводим третью очередь торгового центра, в которой появятся кафе, рестораны и спортивно-оздоровительный центр.

Губернатор Нижегородской области Валерий Шанцев пообещал в ближайшее время выделить финансирование на строительство в микрорайоне детского сада. Появится там и школа, что нас тоже не может не радовать.

В-третьих, микрорайон находится в непосредственной близости от центра Нижнего Новгорода, а потому из него удобно добраться в любую точку города. Его, в частности, облюбовали студенты. Иногород-

**Евгений Суменко,**

заместитель директора по маркетингу «Жилстрой-НН»



ний студент может снимать на время обучения квартиру и платить за нее ежемесячно 10 тыс. рублей и более. А может купить у нас квартиру-студию в ипотеку и платить те же 10 тыс. рублей или меньше, но после окончания института эта квартира будет его собственностью. Ее можно будет продать, чтобы приобрести жилье большей площади. Мы уловили этот тренд и предложили студентам программу, по которой жилье у нас можно купить по специальной цене. Спрос со стороны студенчества увеличился еще больше. В помощь им и ипотека – сейчас есть возможность взять кредит даже без первоначального взноса. Так что, даже несмотря на скорое завершение программы господдержки, ипотека остается доступным инструментом для решения жилищного вопроса.

**Обычно квартиру покупают на много-много лет. У студентов это не так?**

И не только у студентов. Теперь все больше людей понимают, что жилье лучше приобретать на среднесрочную перспективу. Сейчас денег на большую квартиру не хватает, значит, нужно купить жилье меньшей площади, чтобы потом ее продать и приобрести большую. Поэтому высоким спросом в микрорайоне «Бурнаковский» стали пользоваться малогабаритные трехкомнатные квартиры площадью от 47 до 68 кв. м. Да, комнаты в таких квартирах невелики, но благодаря хорошей работе наших планировщиков в них размещается вся необходимая мебель. Мы строим жилье экономкласса, а оно должно быть, в первую очередь, недорогим. Заплатив за трехкомнатную квартиру чуть больше 3 млн рублей, семья с детьми может перебраться сюда из однокомнатной квартиры: будет и отдельная спальня для родителей, и детская, и общая комната. Поэтому во втором семнадцатизэтажном доме микрорайона мы разместим не только одно- и двухкомнатные квартиры, как в первом, но и трехкомнатные разной площади. Первый семнадцатизэтажный дом в микрорайоне мы вводим в декабре. Благодаря удачному местоположению – возле озера – и хорошему виду из окон – с верхних этажей видны Волга и заволжские леса, – квартиры в нем пользовались хорошим спросом. Во втором доме, надеюсь, спрос будет еще выше. Сейчас все семнадцать этажей уже смонтированы, и покупатели высказывают к нему активный интерес.

**Объемы ввода жилья в 2017 году ваша компания не уменьшит?**

Темпы строительства вырастут. Дело в том, что в следующем году мы начнем активное строительство на площадках жилых комплексов «Мончегория» и «Корабли», продолжится строительство в бурнаковской низине. Так что ни о каком снижении объемов возведения жилья и речи идти не может. NB



# Квартиры-студии

с отделкой «под ключ»

**от 1,2 млн рублей**

• ЖК Бурнаковский • ЖК ЮГ • ЖК Корабли •

Реклама

8 (831) 262-1-777



[zhilstroy.nnov.ru](http://zhilstroy.nnov.ru)



# ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ЭКСТРЕМИЗМ – НОВАЯ ПРОБЛЕМА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

На рынке недвижимости по всей России в конце 2000 – начале 2010-х стало возникать новое явление – потребительский экстремизм. Покупатели, используя законодательство о защите прав потребителя, стараются получить наживу за счет строительных компаний и риелторов. Наблюдающийся рост подобных обращений приводит к тому, что на рынке недвижимости возникает застой, а многие руководители опасаются, что потребительский экстремизм может нанести серьезный финансовый и моральный урон строительным фирмам.

Потребительский экстремизм – явление для России новое, хотя в мире уже давно известное. Одним из ярких его примеров в истории считается «Кофейное дело», когда пожилая американка Стелла Либек обожглась горячим кофе, купленным в Макдоналдсе, и, получив ожоги третьей степени, обратилась в суд. В итоге ей удалось получить компенсацию в размере 160 тыс. долларов на покрытие медицинских расходов и возмещение морального ущерба. После этого на станках с кофе в Макдоналдс появилась пред-

упреждающая надпись: «Осторожно! Горячо!». Современное общество потребителей стоит на принципе «покупатель всегда прав», и законодательство о защите прав покупателя ориентировано на клиента.

– Допустим, вы купили товар, который оказался неисправным, возвращаете его в магазин и требуете, чтобы вам вернули деньги или обменяли на новый, но встречаете отказ. В этом случае вы вправе обращаться в суд, поскольку здесь нарушены ваши права, – рассуждает адвокат Евгений Здановский, сотрудник

**Довольные клиенты рассказывают о нас шепотом, недовольные – громко, публично, и у них всегда есть благодарная аудитория**

**юридической фирмы Здановский и Пар-тнёры.** Однако существует и «другая сторона медали», когда клиент, используя законодательство о правах потребителей, начинает требовать компенсацию морального ущерба, в несколько раз превосходящую по размерам стоимость товара. Например, купив чайник стоимостью 5000 рублей, требует при возврате компенсацию за моральный ущерб на сумму 50 тыс. рублей. Логика у подобных людей проста: если товар сломался, даже по вине самого потребителя, виноват продавец. Коли виноват, должен, помимо обмена товара на новый, еще и выплатить неустойку, компенсировать моральный вред... – поясняет Евгений Здановский. Есть и третья категория экстремистов, людей, которые планируют свою атаку заранее. В частности, заказывают в агентстве недвижимости квартиру, стены у которой должны быть, например, «нежно-розового цвета», а затем предъявляют иск о том, что их пытались обмануть, продав квартиру с не таким цветом обоев, какой они видели на фотографии. Как правило, компании ничего не остается, как возвращать деньги покупателю. Часто по масштабам ущерба действия от потребительского экстремизма могут быть соразмерны с рейдерским захватом фирмы. Один подобный иск может остановить на несколько дней работу всей компании.

## НЕГАТИВНЫЙ ОБРАЗ РИЕЛТОРОВ КАК ПРИЧИНА

Как уже говорилось, от действий потребителей-экстремистов не застрахована ни одна сфера рынка. Не стал исключением и рынок недвижимости. Основной предпосылкой возникновения потребительского экстремизма на российском рынке недвижимости стала новая редакция закона «О защите прав потребителей» от 3 июля 2016 года, ставшего самым лояльным по отношению к клиенту в мире после американского. Помимо нового закона, существуют и другие факторы, которые способствуют развитию потребительского экстремизма на рынке недвижимости. Так, **директор компании «СмартРиэлт» Татьяна Недерева-Архипец** называет фактор негативного образа, который сложился вокруг риелторов и агентов, как людей, стремящихся обмануть клиента. – Никому не интересно писать о честном риелторе, который хорошо делает свою работу и получает за это гонорар. Увлекательнее писать о нем, как о человеке с явно уголовными наклонностями, который обманул очередного клиента, а еще лучше – целую семью или бабушку. Но этот человек не имеет никакого отношения к риелторскому бизнесу. Однако то, что он работает на рынке недвижимости,

позволяет называть его черным риелтором. «И такие статьи о недобросовестных агентах и риелторах множатся в геометрической прогрессии на отдельных сайтах и в СМИ», – сетует Татьяна Недерева-Архипец. – Довольные клиенты рассказывают о нас шепотом, недовольные – громко, публично, и у них всегда есть благодарная аудитория.

Проблему потребительского экстремизма, по словам специалиста, усугубляет боязнь компаний доводить дело до суда и собственная пассивность в юридическом плане. Если бы агентства недвижимости ещё на этапе сделки грамотно объясняли клиентам, на что они могут рассчитывать, и неукоснительно соблюдали все этапы договоренности с клиентом, то случаев потребительского экстремизма было бы намного меньше. – Бытует мнение, что агентство недвижимости должно идти на любые уступки, делать всё что угодно, чтобы не допустить жалобы. Под «всё что угодно» понимается: вернуть документы, не требовать фактической оплаты услуг, сделать скидку. Я категорически не согласна с такой постановкой вопроса. В этом случае агентство недвижимости несет финансовые потери, специалисты работают впустую и теряют мотивацию к работе, клиенты их не уважают, а руководитель не защищает свой персонал. Мы выполняем чрезвычайно ответственную работу. Почему мы не должны получать за нее деньги? – задается вопросом директор АН «СмартРиэлт».

Однако, как показывает практика, подобный страх перед потребительским экстремизмом лишь разогревает аппетиты недобросовестных покупателей. И в итоге желание решить вопрос полюбовно приводит к тому, что количество подобных «недовольных» покупателей растёт



**По масштабам ущерба действия от потребительского экстремизма могут быть соразмерны с рейдерским захватом фирмы. Один подобный иск может остановить на несколько дней работу всей компании**

**Страх перед потребительским экстремизмом лишь разогревает аппетиты недобросовестных покупателей. И в итоге желание решить вопрос полюбовно приводит к тому, что количество подобных «недовольных» покупателей растёт всё больше**

**Клиенты хотят «справедливости», зачастую продиктованной классовой ненавистью и жадной наживы. Им кажется, что риелторы зарабатывают много «легких» денег и при этом ничего не делают**

**Развитие потребительского экстремизма стимулируют и юридические фирмы, зарабатывающие на разрешении конфликтных ситуаций**

всё больше. – Кому из риелторов не позвонил хороший знакомый и не спросил, сколько стоит услуга, можно ли рассчитывать на получение скидки или вовсе ее не оплачивать? Лично мне такие звонки поступают регулярно, – говорит Татьяна Недерева-Архипец. – Клиенты хотят «справедливости», зачастую продиктованной классовой ненавистью и жадной наживы. Им кажется, что риелторы зарабатывают много «легких» денег и при этом ничего не делают.

#### КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Чтобы понять, как проявляется потребительский экстремизм на рынке недвижимости, приведем примеры от профессиональных юристов.

#### Пример № 1. Покупка квартиры без составления договора купли-продажи.

Рассказывает гендиректор компании «Первое Бюро Услуг» Ольга Арбачкова: «На рынке недвижимости Новокузнецка продавалась неплохая квартира. Стандартная, из той категории, что пользуются спросом. Но продавалась долго и без особого успеха. В очередной раз хозяева решают поменять агентство недвижимости, и тут появляется потенциальный покупатель, которому всё нравится: место расположения и состояние квартиры, а главное – цена. Он соглашается и на своеобразный «скелет в шкафу»: наличие истории квартиры человека, который официально признан без вести пропавшим и не участвовал в приватизации. Даже у банка, куда покупатель подает заявку на получение ипотечного кредита, не возникает никаких юридических вопросов. Процесс запущен: хозяева срочно гасят остатки ипотеки, чтобы снять обременение с недвижимости, съезжают с квартиры и тратят деньги на ремонт новой, в надежде в дальнейшем ее купить, покупатель

получает в банке одобрение на ипотечный кредит и даже вносит предоплату продавцу в размере 50 тысяч рублей. Но обе стороны осторожничают и не заключают между собой никакого предварительного договора купли-продажи. Все действия основываются «на честном слове» и обещаниях исполнить свою часть обязательств. Внезапно за неделю до сделки покупатель отказывается от своего решения: квартиру он покупать не станет, так как его смущает наличие без вести пропавшего человека, жившего в данной квартире, хотя об этом факте покупатель знал еще с момента первичного осмотра объекта. А тут рядом с ним появляется еще и некий «родственник риелтор», искренне ратующий за «урегулирование конфликта». Пятый акт, немая сцена. Квартира стоит пустой, продавцы потратили столько сил и средств, сам покупатель прошел долгую подготовку к покупке, агентство недвижимости выполнило всю необходимую работу по сопровождению сделки... Потребительский экстремизм в своем истинном виде: от всей неудавшейся сделки у каждой из сторон остается только негатив. Более того, предметом судебного разбирательства становится внесенная предоплата».

#### Пример № 2.

Рассказывает специалист компании «Бизнес-Класс. Архангельск» Светлана Корельская:

«В 2006 году гражданин А. заключил договор на строительство квартиры, по которому компания-застройщик взяла на себя обязательство передать ему готовый объект в течение трех месяцев после ввода здания в эксплуатацию при условии оплаты всей суммы сделки. 10 января 2007 года дом сдали, в соответствии с законодательством не позднее 10 апреля стороны должны были подписать акт приема-передачи. В январе гражданин А. вступил в ТСЖ, получил ключи от квартиры и начал ремонт, добросовестно оплачивая все коммунальные расходы. Он распорядился объектом по своему усмотрению, но попутно на протяжении года «по чистой случайности» недоплатил застройщику 20 тысяч рублей. Такая малость – всего 1% суммы договора! Время идет... и вот в августе гражданин А. пишет в компанию письмо, чтобы напомнить: давно пора подписать акт и тем самым завершить оформление сделки. В назначенный день он приходит в офис, где ему напоминают о долге. «Да, конечно!» – восклицает участник долевого строительства и тут же отправляется в банк. Деньги поступают на счет застройщика, клиент подписывает акт приема-передачи. А через два дня новоявленный собственник отправляется





в суд, чтобы подать иск на компанию-застройщика: с 10 апреля до момента оформления сделки прошло целых четыре месяца – и теперь ответчик должен выплатить ему восемь миллионов компенсации!

Правда, в последний момент гражданин А. решил, что это слишком много, умерил аппетиты и «скромно» потребовал возместить всего... два миллиона рублей, стоимость квартиры. Да, сам он небезгрешен и готов внести неустойку за просрочку платежа, но ответчик – юридическое лицо – нарушил сроки оформления документов, предусмотренные договором, и это вполне очевидно.

Формально действия гражданина А. нельзя квалифицировать как мошенничество. Он клиент – и он прав! Судебное разбирательство длится третий год.

Стоит отдать должное осведомленности и сообразительности истца – он разработал вполне легальную тактику отъема денег у компании.

По данным социологического опроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) в марте, число лиц, знающих, в чём заключаются их права как потребителей, составляет в России всего 11%. Разумеется, далеко не все они потенциальные экстремисты». Как и в случае с другими покупателями, потребители-экстремисты делятся на две категории: одни используют для личного обогащения сложившуюся ситуацию, стремясь выжать из нее максимальную выгоду, а другие – заранее и грамотно готовят атаку на агентство недвижимости или компанию-застройщика.

## ОПАСНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ЭКСТРЕМИЗМА

Помимо клиентов, компаний-застройщиков и риелторов, развитие потребительского экстремизма стимулируют и юридические фирмы, зарабатывающие на разрешении конфликтных ситуаций. Так, дольщики, покупающие квартиры по закону «Об участии в долевом строительстве» могут взыскивать с застройщика десятки тысяч рублей за каждую просрочку. В свою очередь застройщики всерьез опасаются, что срывы сроков строительства могут сделать стройку убыточным делом.

И прецеденты уже есть. Житель Санкт-Петербурга Пётр Рябовой подал иск к ООО «Л-1» о взыскании неустойки за срыв сроков сдачи квартиры стоимостью 17 млн рублей в жилом комплексе «Граф Орлов». Рябовой, получив в начале 2016 года отказы от районного и городского судов Северной столицы, добился в мае рассмотрения своего дела в Верховном суде, который вернул дело на новое рассмотрение

в горсуд. После этого городской суд удовлетворил иск Рябового и обязал выплатить ему неустойку на сумму семь миллионов рублей. С тех пор районные суды Петербурга удовлетворили ещё четыре подобных иска.

Владельцы строительных фирм Петербурга не одиноки в своих опасениях. Так, девелоперы Екатеринбурга замедлили проекты по расселению людей из аварийного жилья из-за участившихся случаев потребительского экстремизма. По словам гендиректора ГК ЦН «Северная казна» Татьяны Деменок, при сносе аварийного дома застройщик должен договориться с жильцами о переселении, цене, количестве приобретенных квартир, но чаще всего не может.

«В одной квартире площадью 40 кв. м может быть четыре-пять собственников, и каждый требует отдельную квартиру. Был случай, когда при отселении владельца двух комнат компания вынуждена была купить ему квартиру за 3 млн руб. – говорит Татьяна Деменок. – Сейчас Екатеринбург развивается в южном направлении – осваиваются новые территории. Но другие направления, где и расположено старое жилье, застройщикам сегодня неинтересны из-за поведения жильцов». Аналогичная ситуация возникает и в Челябинской области, где дольщики также стремятся использовать лазейки, чтобы обогатиться законным путем либо получить жилье по низкой цене. И во всех случаях руководители компаний-застройщиков отмечают, что почвой для возникновения потребительского экстремизма является недостаточная проработка правовой базы, позволяющая четко разграничить сферы, где кончается защита интересов покупателей и начинается потребительский экстремизм. В настоящий момент он только набирает обороты, а значит, у компаний еще есть возможность совместно с юристами сделать механизмы продажи жилья максимально безопасными и приемлемыми для обеих сторон процесса. NB

**При сносе аварийного дома застройщик должен договориться с жильцами о переселении, цене, количестве приобретенных квартир, но чаще всего не может**

**Почвой для возникновения потребительского экстремизма является недостаточная проработка правовой базы, позволяющая четко разграничить сферы, где кончается защита интересов покупателей и начинается потребительский экстремизм**





# ПРЕДВЫБОРНАЯ ГОНКА В США: БОРЬБА ИДЕОЛОГИЙ И БЮДЖЕТОВ

**Предвыборная кампания США завершилась оглушительным и непредсказуемым триумфом кандидата от республиканцев – Дональда Трампа. За полгода до выборов на финишную прямую вышли два кандидата: демократ Хиллари Клинтон и республиканец Дональд Трамп. Оппоненты встретились лицом к лицу на первых теледебатах, побивших все рекорды – их посмотрели 84 млн. человек, в том числе журналисты *NB*. О том, какой ценой доставалась победа, а также кто и сколько потратил на предвыборную кампанию, читайте в нашем материале.**

## **ДЕМОКРАТ VS РЕСПУБЛИКАНЕЦ**

Хиллари Клинтон, кандидат от демократической партии США, потратила на предвыборную кампанию \$319 млн. Несмотря на серьезное ухудшение состояния здоровья экс-госсекретаря (недавно 69-летнюю Клинтон постигла пневмония), чуть не ставшее причиной переноса президентских выборов, Клинтон смогла отстоять свое место в гонке и симпатию миллионов граждан. Однако жестокая борьба бывшего госсекретаря за пост президента выражалась не только в профессиональной стойкости и силе характера, которым можно лишь позавидовать, но и крепкой материальной базе:

Клинтон – бесспорный фаворит американского истеблишмента.

В то же время ее эксцентричный оппонент Дональд Трамп, 70-летний медиамагнат и основатель строительного конгломерата Trump Organization, потратил на выборы чуть менее \$90 млн.

Кандидатов из диаметрально противоположных партий отличала не только разница в идеологиях и бюджетах, но и понимание организации и бизнес-концепции предвыборной кампании. Если у Клинтон это была классическая американская бизнес-модель с четкой иерархической системой и функциональными разграничениями между организаторами кампании, то кампанию Дональда

**Дональд Трамп, 70-летний медиамагнат и основатель строительного конгломерата Trump Organization, потратил на выборы чуть менее \$90 млн**



## Кампанию Дональда Трампа можно описать лишь одним словом – импровизация

Трампа можно описать лишь одним словом – импровизация. По словам организаторов кампании Трампа, никто из них четко не мог сказать, чем придется заниматься в течение недели, дня или даже нескольких часов: настроение и планы босса могли кардинально измениться за считанные минуты. Этим, собственно, и объясняется эмоциональное поведение Трампа на публике и сложившийся имидж шоумена. Тем не менее кандидат от республиканцев, безусловно, может похвастаться рациональным использованием средств: как никак, экономия – секрет успеха любого бизнесмена.

У каждого претендента были и свои болельщики. «Если Дональд Трамп обращался к белому населению США, то аудитория Хиллари Клинтон – это жители американских мегаполисов, крупных городов, цветное население США, сторонники мультикультурности, толерантности», – рассказал NB **Виктор Олевич, политолог, эксперт по российско-американским отношениям.**

Прежде чем попасть на финишную прямую президентской гонки США, оба кандидата проделали долгий путь. Хиллари Клинтон (девичья фамилия Родэм) родилась в Чикаго в баптистской семье. Окончив колледж, поступила в Йельский университет, где и встретила своего бывшего мужа Билла Клинтона. Политические успехи Билла Клинтона – заслуга его супруги. Именно Хиллари помогла ему стать губернатором, а затем и президентом. Так, с первым выходом Хиллари на политическую арену в качестве первой леди США от прилежной и скучной студентки не осталось и следа: Клинтон смогла кардинально изменить себя, став настоящей светской леди, умеющей поддержать любой разговор.

Дональд же был младшим, четвертым ребенком в семье. Его мать приехала в Америку из Шотландии, отец – потомок немецких мигрантов. Уже в детстве Дональд проявлял буйный нрав, пока отец не отправил его в военное училище. С молодости Дональд Трамп имел большой успех у женщин, был трижды женат, у него пятеро детей. Нынешняя супруга Трампа Мелания Кнавс имеет восточноевропейские корни и известна своими откровенными фотографиями в социальных сетях, которые Трамп успешно использовал в качестве своего предвыборного пиара.

У Клинтон солидный политический багаж. Она была не только первой леди, но и сенатором, государствен секретарем. На выборы пришла с лозунгом «На выборы – для Америки». В своем публичном обращении на праймериз Хиллари заявила: «Прежде нам нужно построить экономику, которая работает для всех, а не только для тех, кто «наверху».

Дональд Трамп в политике новичок, зато сколотил себе состояние в \$4 млрд. Это его небоскребы преобразили даунтауны Нью-Йорка, Торонто, Стамбула и других мировых мегаполисов. Трамп известен как выдающийся шоумен и владелец конкурса «Мисс Вселенная». Его предвыборный девиз: «Сделаем Америку снова великой». «Наши рабочие места уходят, утекают из этой страны в Мексику, в другие страны. Смотрите, что Китай делает с нашей страной: он использует нашу страну в качестве копилки», заявил Трамп в одном из своих публичных обращений.

## ФИНАНСОВЫЕ АВАНТЮРЫ И ПРИЗ ЗРИТЕЛЬСКИХ СИМПАТИЙ

Впрочем, нынешняя предвыборная кампания представляла собой не только обещания кандидатов светлого будущего США – каждый



**Тем не менее кандидат от республиканцев, безусловно, может похвастаться рациональным использованием средств: как никак, экономия – секрет успеха любого бизнесмена**

из претендентов ставил перед собой задачу вывести на «чистую воду» своего оппонента. Так, на предвыборных дебатах Дональд Трамп дал обещание опубликовать свои налоговые декларации после того, как Клинтон покажет электронные письма, ставшие причиной ее обвинения в коррупции. На основании содержания уже опубликованных писем консервативная группа Judicial Watch делает вывод о том, что Хиллари, возглавляя Госдепартамент, замешана в конфликте личных интересов и интересов государства. Например, занимая высокий пост, Клинтон могла оказывать частные услуги иностранным донорам Фонда семьи Клинтон. В 2009 году кронпринц Бахрейна Салман был в срочном порядке удостоен личной встречи с госсекретарем Клинтон для обсуждения волнующих его проблем. Judicial Watch заявляет: есть основания полагать – это произошло по той причине, что его правительство пожертвовало Clinton Foundation от 50 до 100 тысяч долларов. Эта и другие подобные сообщения и просьбы оказать услуги фигурируют в переписке замглавы Хиллари Клинтон – Хумы Абедин. Что же касается Дональда Трампа, в 1995 году он подал налоговую декларацию с убытками в размере почти \$1 млрд, позволяющими ему не платить налоги еще 18 лет. Согласно налоговой

**В ходе теледебатов стало очевидно, что честность – не главный конек обоих кандидатов**

**Несмотря на данные социальных опросов, согласно которым эксперты уверенно предсказывали победу Хиллари, реальные голоса доказали обратное**

отчетности миллиардера, ряд провалов в начале 1990-х – неэффективное управление тремя казино, неудачная попытка познакомиться в авиабизнесе и несвоевременная покупка отеля «Плаза» в Нью-Йорке – могли бы обернуться для Трампа не только убытками, но и уникальными налоговыми льготами.

В ходе теледебатов стало очевидно, что честность – не главный конек обоих кандидатов. Поняв это, Хиллари взяла на вооружение обаяние и улыбку. На обвинения со стороны Дональда Трампа Клинтон реагировала спокойно и улыбалась. В свою очередь, Трамп всё время злился и поджимал губы. В итоге Хиллари получила приз зрительских симпатий.

Однако, несмотря на данные социальных опросов, согласно которым эксперты уверенно предсказывали победу Хиллари, реальные голоса доказали обратное. Этому есть логическое объяснение: в опросах многие постеснялись сказать, что поддерживают Трампа в силу его эксцентричного поведения и оскорбительных заявлений в социальных сетях, отметил В. Олевич. Реальные подсчеты голосов выявили, что всё то «молчаливое» большинство Америки проголосовало именно за Трампа, что и обеспечило ему победу в 22-х штатах страны. NB

Веб-студия Светланы Свежей

# РАЗРАБОТКА САЙТА

под задачи заказчика

- ▶ Понятный заголовок
- ▶ Качественные фото
- ▶ Call to action
- ▶ Трендовый дизайн
- ▶ Форма сбора контактов

**Веб-дизайн**

Разработка сайта "под ключ"

до 31.12.16

от 42 000 р  
от 28 990 р

**Полиграфия**

Дизайн визитки, листовки, флэера

до 31.12.16

от 2 400 р  
от 1 290 р

Закажите свежий дизайн сайта! Обращайтесь прямо сейчас!

☎ +7-910-394-46-64    ★ www.freshgrafika.ru    ✉ s-fresh@list.ru

реклама

еще раз

# ОБ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЕ, ПРАКТИКА И НИКАКОЙ ВОДЫ!

DIGITAL-БАТТЛ

«Агентство vs. Заказчики»

1 декабря  
Парк-отель  
«Кулибин»  
10:00

## Что вас ждет:

- В формате прямого диалога мы ответим на любые вопросы, в том числе и те, которые вам неудобно задавать вашим подрядчикам. Рассмотрим проблемы взаимодействия между заказчиком и агентством.
- Затронем тему ценообразования digital-услуг и выясним, почему непрофессиональная услуга может не просто не работать, но и навредить вашему бизнесу.
- Приоткроем завесу и покажем, что делают агентства, чтобы быть максимально эффективными для заказчиков с целью достижения максимальных результатов.
- Региональные рекламные кампании в Интернет, особенности регионального digital-рынка. Кейсы.

## В красном углу ринга от Агентств:

«О вреде НЕ комплексного подхода к продвижению в Интернет»

Константин Верховинский, R-top

«Воронка продаж в интернете - актуальные инструменты performance-маркетинга»

Олеся Сиротова, E-Promo

## В синем углу ринга от Заказчика:

«Региональные рекламные кампании в Интернет. Кейс.»

Ольга Дорофеева, Yota

+ все гости из зала

## Рефери

Алена Агеева, Яндекс

ПАРТНЕРЫ:

businessrost.ru  
**БизнесРост**

 **INVITE**  
РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО

 **R-top**

**e-promo**  
Поставщик клиентов

**Яндекс**



# ЦБ И ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК – ДИСКУССИЯ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

**Все инициативы, которые реализуются сегодня на финансовом рынке, – лишь малая часть того, что предполагается к воплощению. И в этом есть как большие плюсы, так и минусы, – темой выступления Владимира Чистюхина, заместителя председателя Банка России, на Уральской конференции НАУФОР в Екатеринбурге, стали приоритетные направления развития финансового рынка.**

## АДАПТИРОВАТЬСЯ К ИЗМЕНЕНИЯМ

Плюсы в том, что мы не теряем темпы. И не только догоняем какие-то продвинутые западные модели, но и по многим направлениям вырвались вперед. И, как показывает практика, ряд вещей на высокотехнологичных западных финансовых рынках, биржах далеко не везде реализован даже на уровне идей, не говоря уже о воплощении.

Есть и очень большой минус – он в том, что адаптироваться к этим изменениям становится очень сложно. На каждой из наших встреч мы говорим о том, как внедрить очередную новую инициативу, а потом начинаем говорить, что там нужно изменить и заложить на будущее эти изменения.



**Владимир Чистюхин,**  
заместитель председателя Банка России

Мне кажется, что относительно неплохое время наступает для рынка акций. Поиск доходности будет толкать инвесторов на этот рынок, если повысится уровень доверия. И ЦБ, и участники финансового рынка последние несколько лет всё делают для этого.

## МЫ УЖЕ НЕ В НАЧАЛЕ ПУТИ

Хочу сказать о нескольких приоритетных направлениях нашего движения. Основные направления развития на 2016–2018 годы проложили базовую колею, по которой движемся мы, как Центральный банк, движется рынок с точки зрения развития, повышения его устойчивости, защиты прав потребителей. И такие слова, как «бондизация, ритейлизация», всё глубже входят в наш

оборот, и проекты, которые мы сегодня реализуем с КСУ по упрощению эмиссии, стали неким понятным набором, который уже не в начале пути, многое сделано, и цифры впечатляют. На чем сконцентрированы мы. Во-первых, начинаем подходить к реализации принципа пропорционального регулирования. И на сегодня эта тенденция выражается в двух направлениях. Первое. По всем профучастникам, среди которых и страховые компании, и государственные пенсионные фонды, и даже кредитные организации – более консервативный сегмент, мы пытаемся реализовать следующую модель: все, кто предоставляет сервисы для квалифицированных инвесторов, должны работать при минимальном вмешательстве государства. Ради реализации этой идеи мы меняем законодательство и готовим изменения в наши подзаконные нормативные акты, которые, в частности, касаются управляющих компаний. Мы пытаемся уйти от четких форм инвестиционных деклараций, сложных типов паевых инвестиционных фондов, в долгосрочной перспективе предполагаем изменить концепцию формального инвестирования, формальных инвестдеклараций на сильные системы управления рисками, прохождение стресс-тестов

### РЕГУЛИРОВАНИЕ, АДЕКВАТНОЕ РИСКАМ

Направление второе, в контексте пропорционального регулирования и надзора. Мы хотим закрепить такие бизнес-модели в регулировании профессиональных участников, которые будут адекватны их рискам. Логика в том, что любой надзор должен соответствовать рискам, которые порождает тот или иной профессиональный участник финансового рынка. Если это небольшая компания, которая не имеет никакой инвестиционной значимости, не может породить эффект заражения, эффект домино, если не работает для очевидно большого количества клиентов или предоставляет очень узкий спектр услуг, она не должна обременяться тем пулом надзорной отчетности, проверок и требований, которые мы имеем сегодня. Сейчас у нас универсальная система, одно правило для всех. Нам нужно эти требования диверсифицировать в зависимости от тех рисков, которые деятельность этих участников порождает. Мы двигаемся по этим двум направлениям

### ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНЕ КОСНУТСЯ НЕ ВСЕХ

Второе направления движения. Мы хотим повысить уровень доверия на финансовом рынке. Для этого вводим дополнительный механизм

защиты прав инвесторов. Нужно сказать, что мы предполагаем внедрение более полноценной концепции, меняем законодательство для этого и предполагаем, что базовыми станут правила, которые сегодня действуют для кредитных организаций, в частности правило по деловой репутации и образовательному цензу, соответственно по опыту работы. В рамках долгих дискуссий, реализуя концепцию пропорционального регулирования, мы пришли к тому, что изменения закона будут касаться только страховых компаний, ГПФ, управляющих компаний. Всё, что касается профучастников рынка ценных бумаг, субъектов микрофинансирования, потребует дополнительного обсуждения, и очевидно, что правила смягчатся.

**Сейчас у нас универсальная система, одно правило для всех. Нам нужно эти требования диверсифицировать в зависимости от тех рисков, которые деятельность этих участников порождает**



### ВРЕМЯ УХОДИТЬ ОТ ЖЕСТКИХ ПРАВИЛ

Сегодня мы в завершающей стадии дискуссии по квалифицированным инвесторам. Консультативный доклад по совершенствованию системы защиты интересов инвесторов финансового рынка породил большую волну обсуждения, и я искренне рад, что нам удалось выстроить конструктивный диалог между представителями ЦБ и участниками финансового рынка. В первую очередь мы подходим к тому, куда могут инвестировать неквалифицированные инвесторы. В концепции четко зафиксировано правило «дедушкиной оговорки»: все, кто был признан к настоящему времени, к моменту введения новых правил, квалифицированным инвестором, таковыми и останутся. Введено

**Сервисы для квалифицированных инвесторов, должны работать при минимальном вмешательстве государства. Ради реализации этой идеи мы меняем законодательство и готовим изменения в наши подзаконные нормативные акты**



**Максимально консервативная позиция у нас как регулятора была четко выдержана, но в последующем, в рамках обсуждения с коллегами, мы приняли ряд аргументов и свою позицию смягчили, потому что у нас задача – не только защитить инвесторов, но и оставить бизнес как таковой**

правило «о праве на ошибку»: до определенной суммы – сегодня предлагается 50 тыс. рублей – можно будет проинвестировать куда угодно. Больше возможностей появилось по инвестированию в различные инструменты для неквалифицированных инвесторов, вне зависимости от того, до 400 тыс. или более, – это две базовые группы. Единственная ключевая разница – могут они делать с плечом либо без него. Меня радует, что пошло сближение позиций. Вначале максимально консервативная позиция у нас как регулятора была четко выдержана, но в последующем, в рамках обсуждения с коллегами, мы приняли ряд аргументов и свою позицию смягчили, потому что у нас задача – не только защитить инвесторов, но и оставить бизнес как таковой. Мне бы очень не хотелось, чтобы это были жесткие правила, в рамках которых ни один инвестор не может функционировать, и профучастникам эта деятельность становится не интересной.

### НАЧНЕМ СО СТРАХОВАНИЯ

Наш следующий консультативный документ, который мы презентовали несколько дней назад, связан с функционированием брокерской деятельности, с теми предложениями, которые мы делаем. Он поднимает вопросы субсидиарной ответственности, защиты имущества клиентов, в том числе посредством института сегрегации, в принципе ставит вопрос модели регулирования посреднической деятельности на рынке ценных бумаг. Журналисты четко отреагировали на нашу презентацию, поставив вопрос о возможности введения единой лицензии, и это был бы правильный шаг. Надеемся, что мы вместе с вами, участниками рынка, продолжим дискуссию по этому консультативному документу, многие вещи там актуальны. В частности, там поставлен очень правильный вопрос допуска брокеров на валютный рынок. Мы хотим конституировать этот допуск. Это не означает, что мы внедрим все правила, которые сегодня действуют для брокерской деятельности. В докладе мы оставим вопросы сегрегации и маржирования, их мы готовы обсуждать, но идея финансового омбудсмена не столь актуальна. На первоначальном уровне закона принято решение сосредоточиться на страховой деятельности, причем только на моторном страховании – каско, ОСАГО. Если будет положительная практика, можно распространять ее как обязательный элемент на другие сегменты финансового рынка.

### УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ПРИОРИТЕТ

Третье направление, которым мы занимаемся, это устойчивость. Мы готовим большое количество законопроектов: меняем законодательство об аудите, подготовили поправки

в законодательство об актуарной деятельности – хотим, чтобы проблемы, которые сегодня показало применение закона об актуарной деятельности, были решены, в частности вопрос конфликта интересов. Нам кажется, не может актуарий, который находится внутри компании, считаться ответственным актуарием, и его заключение не может быть приравнено к внешнему заключению. Мы только сегодня предпринимая первые подходы к организации консолидированного надзора. Наши коллеги в блоке банковского регулирования намного серьезней продвинулись в этом направлении. Хочу сразу сказать, что в практике нашей надзорной деятельности мы уже пытаемся реализовать консолидированный надзор, который заключается в том, что мы смотрим не на отдельных профучастников, а на группу целиком, в которую они входят. Где-то они занимают лидирующие роли, где-то являются лишь частью более крупных участников, тем не менее мы, рисуя картинку их бизнеса, финансового положения, их рисков, учитываем функционирование всей группы. И, как правило, это намного лучше помогает разобраться с денежными потоками внутри группы, вообще с ее финансовым функционированием. В ряде случаев это позволяет увидеть схемы, которые реализуются в рамках этих групп, чтобы замаскировать те или иные операции, или несоответствие потенциальным требованиям и нормативам Банка России.

### ЕДИНЫЕ ПРАВИЛА ДЛЯ ВСЕХ

Внутри ЦБ мы создали инвестиционный комитет – три блока по кредитно-финансовым организациям, который пытается выработать унифицированные подходы по различным направлениям. Вы все знакомы с нашими рекомендациями по таким вопросам, как обеспечение непрерывности деятельности, рекомендация по системе оплаты труда, организации системы внутреннего контроля. Точно так же мы подходим к подготовке неких единых правил по системе управления рисками, внедрению профессионального суждения, института кураторства. Нам кажется, что сегодня мы подошли к той стадии, и, наверное, это одна из целей, для которой регулятор создавался, чтобы по таким сквозным вопросам регулирования подходы были бы едиными. Странно, когда кредитная организация осуществляет работу, внутренний контроль по одним правилам, а профучастник на рынке ценных бумаг, это же юридическое лицо, – несколько по иным. Это касается и капитала, из чего он может состоять, какие у него источники. Я не говорю об объеме или размере капитала, это разные вещи, они не должны зависеть от уровня рисков или стоимости входного билета. Но источники капитала у всех должны быть примерно одни и те же, поскольку



мы решаем вопрос покрытия данными средствами тех не ожидаемых убытков, которые могут возникнуть в деятельности любого участника. В настоящее время мы поддержим тенденцию на ужесточение регулирования по инвестированию средств, которые в качестве капитала либо резервов формируются профучастниками. Мы хотим, чтобы это были качественные активы.

Понимая, что у многих игроков финансового рынка уже есть сложившиеся портфели активов, мы предоставляем длинные переходные сроки разным активам – полгода-год, полтора, однако это не освобождает участников от того, чтобы активы малоликвидные или с неустойчивой стоимостью исключать из капитала и заменять на более качественные.

### КОДЕКС КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ: ЕСТЬ НАД ЧЕМ РАБОТАТЬ

И, наконец, отдельное направление нашего движения – это вопросы корпоративного управления.

Вы все помните наш кодекс корпоративного управления. Несколько месяцев назад мы провели исследование относительно внедрения профучастниками финансового рынка основных его положений. Вот какие выводы удалось из этого сделать. Наилучшим образом реализуется положение

кодекса о создании системы управления рисками и внутреннего контроля. У многих участников реализуется стратегия, принимается на уровне наблюдательных советов либо советов директоров и потом осуществляется контроль за ее исполнением. Многие участники пытаются утвердить политики по вознаграждению. Это сильные стороны реализации кодекса. Слабые стороны – это рекомендации, которые связаны с функционированием совета директоров или наблюдательных советов. Что хуже всего: требования, чтобы независимые директора составляли не менее трети совета директоров набсовета, чтобы проводилась ежегодная оценка деятельности совета директоров, комитетов совета директоров и членов его совета, о том, чтобы председатель совета директоров являлся независимым директором, это вообще редчайшая практика. И также хуже всего реализуется практика о создании комитетов советов директоров по разным направлениям, как минимум по аудиту, вознаграждениям, номинациям управления рисками. Мы будем эту ситуацию исправлять, вводить наши дополнительные рекомендации, взаимодействовать с участниками рынка. Мы помним, что изначально кодекс предполагался для публичных компаний, однако неоднократно отмечали, что и крупные профучастники рынка должны соответствовать практикам кодекса. Будем это направление продвигать. NB

**Мы поддержим тенденцию на ужесточение регулирования по инвестированию средств, которые в качестве капитала либо резервов формируются профучастниками. Мы хотим, чтобы это были качественные активы**



Авторский Семинар

КАПИТАЛОГИЯ

## Артёма Гиневского

КАЖДЫЙ ЧЕТВЕРГ В 19:00 И СУББОТУ В 13:00

**5** способов обогнать банковский вклад

Разбираем на семинаре  
инвестиционные инструменты  
с доходностью от

**24%**  
ГОДОВЫХ

Вводный семинар проходит в учебном центре «Капиталогия». Участие бесплатное, но требуется предварительная регистрация:

8 (831) 422-29-39 капиталогия.рф

г. Нижний Новгород, ул. Ульянова, д. 13, второй этаж, офис 201

# ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК: ЧТО С НАМИ ПРОИСХОДИТ?

Управляющий директор Московской биржи по фондовому рынку Анна Кузнецова на Уральской конференции НАУФОР сделала подробный доклад о рынках Московской биржи и регулятивной политике, представив вниманию участников некоторые показатели, характеризующие текущую ситуацию.

## РЫНОК АКЦИЙ – УМЕРЕННЫЙ РОСТ

Капитализация рынка акций в сентябре 2016 года достигла максимума с апреля 2011-го и составила 35 трлн рублей. 81% капитализации рынка составляют компании нефтегазовых, металлургических, добывающих и финансовых отраслей.

Капитализация рынка акций, трлн. руб.



Капитализация рынка по отраслям, %

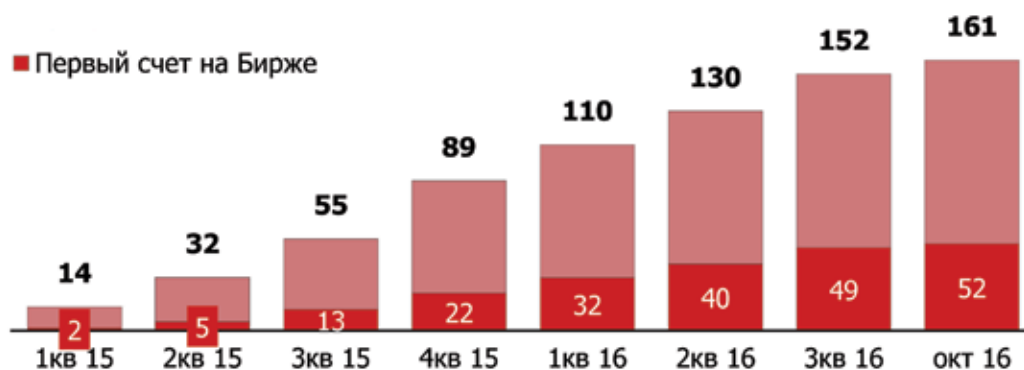


## ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СЧЕТА ИИС – ТОЧКА РОСТА

В среднем 7,7 тыс. новых ИИС регистрируется ежемесячно на фондовом рынке Московской биржи. Средняя доля активных ИИС за месяц составляет 9,8% от открытых ИИС на конец периода и устойчиво растет.

**Облигации федерального займа и региональные облигации**

Количество зарегистрированных ИИС на Московской бирже, тыс. шт.



## РЫНОК ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ НА ПОДЪЕМЕ

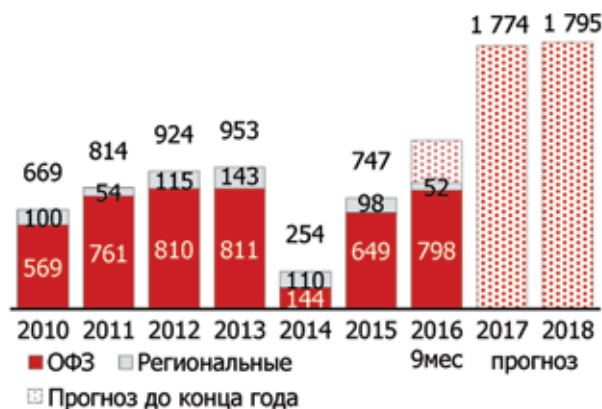
По итогам девяти месяцев 2016 года объем размещений ОФЗ (с учетом обмена) по сравнению с девятью месяцами 2015 года вырос на 65% YoY (с 484 до 798 млрд рублей).

Доля нерезидентов и дочек иностранных банков в торгах облигациями остается высокой (47% в объеме торгов ОФЗ за девять месяцев 2016 года).

ОФЗ номинальной стоимостью 1,34 трлн руб. (24,8% от объема в обращении) принадлежат нерезидентам (по данным Банка России на 01.08.2016).

Доля физических лиц на вторичном рынке ОФЗ выросла с 1,6% в 2013-м до 5% в 2016 году.

### Объем размещений, млрд руб.



## РЫНОК КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ КАК АЛЬТЕРНАТИВА БАНКОВСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ

За последние пять лет доля облигаций в объеме корпоративного долга выросла с 31 до 37%.

Доля локальных размещений в 2014–2016 годах выросла и составила 78% по сравнению с 50% в 2010–2013-м.

Основными корпоративными инструментами на рынке облигаций стали биржевые облигации (81% объема торгов в 2015 году).

### Объем размещений, млрд руб.



## НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НА РЫНКЕ ОБЛИГАЦИЙ

Год выхода на рынок	Эмитент	Базисный актив/ валюта	Дата дебютного выпуска
<b>ОФЗ с плавающей ставкой, привязанной к инфляции</b>			
2015	Минфин	RUONIA + N б.п.	31.12.2014
<b>Облигации с индексируемым номиналом</b>			
2015	Минфин	Индекс цен на товары и услуги	21.07.2015
	Почта России	Индекс цен на товары и услуги	16.12.2015
<b>Программы биржевых облигаций</b>			
2016	88 программ биржевых облигаций 80 эмитентов общим объемом на 14,2 трлн рублей, 52 программы – мультивалютные		
<b>Программы «коротких» облигаций (&lt; 1 года)</b>			
2015-16	Первая грузовая компания, Бинбанк, Каркаде, Газпромбанк		
<b>Программы «сверхкоротких» облигаций (&lt; 1 недели)</b>			
2016	ВТБ		24.10.2016
<b>ETFs на облигации</b>			
2013-15	FinEx	Краткосрочные гособлигации США, Еврооблигации российских корпоративных эмитентов	29.04.2013
<b>Неипотечные секьюритизированные облигации</b>			
2015	СФО Европа 14-1А (SPV-компания Кредит Европа банка)	Автокредиты	23.06.2015
	«СФО Уралсиб Лизинг 01»	Лизинговые платежи	14.09.2015

## ПРОЕКТЫ НА РЫНКАХ БИРЖИ 2016–2017

<b>Клиринг</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Проект «Единый пул обеспечения» - развитие технологий клиринга и риск-менеджмента</li> </ul>
<b>Фондовый</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• OTC-сервисы для поиска контрагента на рынке облигаций (в т.ч. IOI, RFQ)</li> <li>• Развитие технологий обмена</li> <li>• Биржевой букбилдинг (обеспечение/отступное)</li> <li>• Межпродуктовые спрэды на рынке ОФЗ (в рамках проекта «Единый пул обеспечения»)</li> <li>• Оптимизация прохождения оферт</li> <li>• Запуск новых долговых инструментов – сверхкороткие облигации, секьюритизация и пр.</li> </ul>
<b>Денежный</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Удлинение сроков РЕПО с КСУ до 1 года</li> <li>• Биржевое РЕПО с Банком России с корзиной бумаг</li> <li>• Адресное РЕПО с ЦК до 3-х месяцев</li> <li>• Создание фьючерса на индикатор MOEXREPO</li> <li>• Плавающие ставки в междилерском РЕПО и РЕПО с Банком России</li> <li>• РЕПО с открытой датой</li> <li>• Замена ценных бумаг в сделке РЕПО</li> </ul>
<b>Валютный</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Организация торгов фиксингом в стакане (USDRUB_FIX, EURRUB_FIX)</li> <li>• Организация торговых линков с другими торговыми платформами на валютном рынке</li> <li>• Развитие клиентского допуска</li> <li>• Привлечение нерезидентов в клиринг (ICM) и клиентское обслуживание (SMA)</li> <li>• Развитие клиринга и риск-менеджмента (в рамках проекта «Единый пул обеспечения»)</li> </ul>
<b>Срочный</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Развитие процентных деривативов (обновленный фьючерс на RUONIA – запущен 15.10.2016)</li> <li>• Расширение линейки расчетных фьючерсов на товары</li> <li>• Развитие рынка СПФИ: клиринг OTC деривативов</li> </ul>

## GR-ИНИЦИАТИВЫ

<b>Фондовый рынок</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• увеличение взноса на ИИС до 1 млн.руб.</li> <li>• уменьшение срока владения для целей применения инвестиционного вычета с 3 лет до 1 года</li> <li>• выровнять налогообложение по купонам по корпоративным облигациям с депозитами</li> <li>• расширение инвестиционных деклараций институциональных инвесторов</li> <li>• расширение возможностей инвестирования средств НПФов (IPO/SPO, РИИ – Прайм, РЕПО, ПФИ)</li> <li>• упрощение процедуры эмиссии</li> </ul>
<b>Денежный рынок</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• уточнение порядка расчета норматива достаточности капитала с учетом введения инструмента РЕПО с КСУ (139-И «Об обязательных нормативах банков»)</li> <li>• изменения в нормативных актах Банка России: 254-П, 08-41/пз-н</li> <li>• включение КСУ в Ломбардный список Банка России</li> <li>• признание КСУ высококлассным обеспечением при расчете собственных средств</li> <li>• возможность заключения сделок РЕПО с Банком России с КСУ</li> </ul>

# ГАЛЕРЕЯ VIP

**17**  
**ДЕКАБРЯ**  
НИЖНИЙ НОВГОРОД  
**ДК ГАЗ**  
18:00



**АЛЕКСАНДР**

**12+**  
**МОНОСПЕКТАКЛЬ**  
**ВАСИЛЬЕВ**

**ИКОНЫ СТИЛЯ И МОДЫ XX ВЕКА**

**8(831) 213-67-47, 230-56-66** [www.galleryvip.ru](http://www.galleryvip.ru)

**redkassa.ru**

**БИЛЕТЫ  
БЕЗ НАЦЕНКИ**

**+7831 2809797**

**БИЛЕТЫ: 428-99-99**  **KASSIR.RU**



# КОРПОРАТИВНАЯ ЭТИКА

**В целом по рынку уровень продаж новых автомобилей снижается каждый месяц на протяжении последних двух лет. Когда покупательная способность частных клиентов падает, производители большое внимание уделяют корпоративным продажам.**

Корпоративные продажи выгодны всем: и импортерам, и покупателям. Импортеры сбывают автомобили большими партиями, а покупатель получает хорошую скидку. Чаще всего крупные заказы делают федеральные таксомоторные компании или представительства транснациональных корпораций. Поэтому надежность приобретаемых автомобилей должна быть на высоком уровне. На примере одной из самых продаваемых корпоративных марок – Skoda – мы проверили качество сборки автомобилей в России.

За два дня мы посетили две основные производственные площадки марки Skoda – в Чехии и России, в Калуге. Калужская нам ближе – она появилась в 2007 году. На ее мощностях собирали Octavia поколения A5, Fabia прошлого поколения. Сейчас здесь по полному циклу производят модели Rapid и VW Polo, а также Tiguan. В чешском Млада-Болеславе, штаб-квартире марки Skoda Auto, – основной завод Skoda. К нам оттуда везут только единичные партии заряженной версии Octavia RS. Есть еще заводы в Нижнем Новгороде – там собирают модели Octavia и Yeti. В Чехии тоже есть альтернативная площадка – в Квасинах. К нам

с ее конвейеров поставляют новенький Superb, вскоре к нему присоединится и Kodiaq.

В Калуге, как и в Млада-Болеславе, производство автомобилей налажено по полному циклу со сваркой, окраской кузовов и конечной сборкой. Кроме того, в 2015-м там же, в Калуге, открыт цех по сборке двигателей. В России, как и в Чехии, готовые двигатели и собранные автомобили проходят один путь контроля качества. Для двигателей проводят «горячий тест» на проверку всех функций: запуска, холостого хода, работы в различных степенях нагрузки, а также функционирование навесного оборудования – топливных, масляных, охлаждающих систем.

Проверка готового автомобиля состоит более чем из 200 тестов. Еще на этапе сварки кузова роботы по заданным параметрам проверяют цельность конструкции в соответствии с установленными стандартами качества. Отклонения хотя бы по одному из элементов не допускаются. На любом этапе сборки из партии выбирается один автомобиль, который проходит дополнительную проверку. Уже собранный, его вновь тестируют: в световом тоннеле на качество окраски, в дождевой камере – на предмет

протечек, на роликовом стенде – работу узлов подвески и тормозной системы. Финальный тест – дорожные испытания на различных видах покрытия.

Посещая производство впервые, замечаешь, что ручного труда в цеху у чехов даже больше, чем у россиян. Всё дело в том, что численность персонала в Млада-Болеславе выше, чем в Калуге: 600 против 400. Но уровень ручного труда чуть выше у россиян. Например, при сварке панелей пола или дверей в Калуге заготовки в специальный зажим укладывает человек, а в Чехии – робот. Итогом становится более высокий уровень производительности чешской площадки: ежедневно оттуда выезжает 2800 новых автомобилей, в России – только 600.

Skoda Rapid состоит из деталей, выпущенных в 45 странах. Но процент локализации высок и растёт с каждым годом. В нашем Rapid российские – прежде всего, металл, а также сиденья в сборе, обшивка дверей, передняя панель, топливные баки и некоторые другие элементы. Заготовки под блок цилиндров и ГБЦ поступают с завода в Ульяновске. А вот коленвалы и другое оборудование уже импортное.

Прежде чем стать официальным поставщиком компонентов для такого гиганта, как Skoda, продукция любого завода проходит долгий процесс отбора, проверки качества и надёжности. Компания следит за своей репутацией, поскольку цена ошибки в выборе партнеров может стоить слишком дорого. Это касается и чешской, и российской площадок. Для отлова брака каждый элемент проверяют в «Лаборатории чистоты» на предмет отклонения формы или свойств поверхности детали. При наличии отклонения деталь выбрасывают.

В России продажи новых автомобилей падают, в мире – растут, где Skoda укрепляет свои позиции. По данным компании, в августе 2016-го марка поставила 80 700 автомобилей клиентам по всему миру. В относительном выражении к аналогичному периоду прошлого года рост составил 14,2%.

За этот же период на российском рынке у марки тоже наблюдается рост: +6% к августу 2015-го, или 4570 поставленных новых автомобилей против 4315 единиц годом ранее. NB



# WORLDSKILLS

## УСТАМИ УЧАСТНИКОВ



**WorldSkills Hi-Tech – ежегодный национальный чемпионат сквозных рабочих профессий высокотехнологичных отраслей российской промышленности. В этом году он в третий раз прошел в «Екатеринбург-Экспо» и стал самым масштабным – около 300 специалистов с 30 октября по 3 ноября соревновались в 27 компетенциях.**

В чемпионате участвуют молодые рабочие 18–28 лет и юниоры 10–17 лет – подрастающая смена из подшефных предприятий учебных заведений. WorldSkills – невероятное разнообразие человеческих возможностей в разных отраслях: электронике, мехатронике, сварочных работах, сервисном деле и даже флористике. Побывав во всех отделениях WorldSkills, понимаешь, чего хотят организаторы чемпионата: подготовить высокопрофессиональные рабочие кадры, соответствующие стандартам мирового уровня. А как на всё это смотрят сами участники? Молодые специалисты рассказали National Business о своих впечатлениях и выборе рабочей профессии.

### СВОЯ ИСТОРИЯ

Полученным опытом и практикой площадка WorldSkills объединила разных людей – уверенных и сомневающихся в своём выборе, но историю участия у каждого своя.

#### **Анастасия Мачуг, 16 лет, Екатеринбургский торгово-экономический техникум:**

*«Моя история началась с того, что я выбирала свою профессию, посещая дни открытых дверей в разных учебных заведениях. Однажды, оказавшись в Екатеринбургском торгово-экономическом техникуме, увидела объявление о наборе на курсы начальной кулинарии, и всё: мне стало интересно, как это, что это. В итоге поступила*

**WorldSkills – невероятное разнообразие человеческих возможностей в разных отраслях: электронике, мехатронике, сварочном деле и даже флористике**



на специальность технолог пищевой промышленности. В техникуме мне нравится всё: люди, атмосфера, получаемые знания, преподаватели. Здесь я записалась на курсы карвинга и теперь обучаюсь искусству художественной резки по овощам и фруктам. В конкурсе, который у нас проходил в День повара, наша команда первокурсников даже победила в шести номинациях, что не может не радовать! Потом был профессиональный конкурс в техникуме, где мы заняли второе место, после чего нам сказали, что наша команда будет представлять своё учебное заведение на WorldSkills. И вот мы здесь». Анастасия рада, что смогла научиться представлять свою продукцию, одновременно отработывая практические навыки. Несомненный плюс в её профессиональном будущем – пополнение портфолио: «Мероприятие потрясающее, поэтому мы стараемся использовать предоставленную возможность участия по максимуму: посещаем мастер-классы по своей компетенции, знакомимся с новыми людьми, изучая их продукцию».

### 100-ПРОЦЕНТНАЯ ХИМИЯ

Юлия Орлюк, 17 лет, Шелеховский лицей, Иркутская область, представляет предприятие Иркутский алюминиевый завод

**Сибирско-Уральской алюминиевой компании «ИрКАЗ-СУАЛ», соревнуясь в компетенции «Химическая промышленность»:**

«На такое масштабное мероприятие я заявлена впервые. В школе мне очень нравилась химия, я хорошо успевала по этому предмету, и преподаватель посоветовал участвовать в различных конкурсах и олимпиадах. В JuniorSkills мне предложили участвовать от предприятия «ИрКАЗ-СУАЛ». Мы с напарницей согласились сразу, потому что это незаменимый практический опыт и профессиональный рост. Возможно, в будущем я стану работать на данном предприятии, оно само не исключает такой перспективы. В любом случае моя профессия на 100% будет связана с химией. Здесь, на WorldSkills, я, безусловно, узнала много нового: научилась работать со спектрометром, ареометром. Вообще, чемпионат только повысил мой интерес к этой науке».

### НА БАЗЕ СВОЕГО БЕСПИЛОТНИКА

21-летние челябинцы Рамиль Сайфудинов и Роман Сухоголовый представили на чемпионате свою конструкторскую разработку беспилотника от Южно-Уральского государственного университета:

**Мероприятие потрясающее, поэтому мы стараемся использовать предоставленную возможность участия по максимуму: посещаем мастер-классы по своей компетенции, знакомимся с новыми людьми, изучая их продукцию**



**Представленный нами самолет-лаборатория делает несколько заходов, производит замеры, выдает графики и параметры в быстром ритме. Хотелось бы здесь кого-то заинтересовать данной разработкой, ведь это важно, да и проблемы есть: например, мы еще даже не пытались получить российскую сертификацию**

*«Мы учимся на четвертом курсе, специализируемся по кафедре конструкторов радиоэлектроники, которую и представляем на чемпионате WorldSkills. Заведующий кафедрой и наш руководитель Николай Иванович Войтович занимается тем, что разрабатывает систему посадки. Мы же вместе с ним разрабатываем систему контроля на базе беспилотника, которая была бы достаточно точна и выгодна с финансовой точки зрения.*

*Сейчас для контроля системы посадки в России чаще всего используют иностранные самолеты-лаборатории. Этот контроль каждому аэродрому нужно производить часто, раза два в год. Представьте, что для этого нужно: заказать самолет, заправить его минимум на десять заходов, измерить параметры на всех высотах, например, от земли до ста метров. Цена этой процедуры – несколько миллионов рублей.*

*Мы же предлагаем систему, стоимость которой может уложиться в двести тысяч. При этом предоставляются цифровые данные, без месячного ожидания обработки данных с самолета, где технология работает почти на перфокартах. Представленный нами самолет-лаборатория делает несколько заходов, производит замеры, выдает графики и параметры в быстром ритме. Хотелось бы здесь кого-то заинтересовать данной разработкой, ведь это важно, да и проблемы есть: например, мы еще даже не пытались получить российскую сертификацию».*

## МЕХАНИЗМЫ РАЗНЫЕ БЫВАЮТ

**Мансур Насабулин, 17 лет, школа № 20, город Альметьевск, республика Татарстан, соревнуется в компетенции «Мехатроника»:**

*«Однажды к нам в школу пришли представители производственного предприятия, куда нас пригласили, и рассказали о том, что такое мехатроника, и как это всё работает. Я так заинтересовался этим, что стал проходить на этом предприятии обучение. Полученные навыки не пропали даром – на городских соревнованиях я стал победителем в своей компетенции, потом поехал на республиканский тур, где занял второе место. Наверное, благодаря этим успехам меня и пригласили участвовать в чемпионате WorldSkills. Там мы соревнуемся в сборке механизмов. Детали передвигаются роботом или по конвейеру, и разные датчики, ориентируясь на запрограммированный цвет, распределяют их по нужным ячейкам. Изначально мы разрабатываем алгоритм сборки, а потом пишем соответствующую программу».*

Мансур считает правильным то, что пока участники соревнуются между собой или тренируются, другие люди, глядя на это, могут узнавать для себя что-то новое.

## БЫВАЕТ И ТАК

**Илья Орлов, 19 лет, Радиоколледж имени А.С. Попова, Екатеринбург:**

*«Всё это происходит со мной не первый раз. Уже второй год я представляю на чемпионате компетенцию «Электроника». Электронные устройства окружают нас повсеместно: это телефоны, магнитофоны, телевизоры... Здесь оценивают наши возможности разрабатывать различные гаджеты, восстанавливать и ремонтировать их, писать к ним программное обеспечение. Я увлекся всем этим еще в шестом классе. Занявшись самообразованием, я почти сразу собрал свой первый радиоприемник. Но участвую я здесь вне конкурса, поскольку для меня это хобби. После окончания радиоколледжа планирую пойти работать по специальности. В целом WorldSkills – это хорошо: здесь мы приобретаем конкретный опыт, практику, которые в колледже не получишь».*

## И ЧЕМПИОНЫ ЗДЕСЬ

**Анастасия Лысаченко, 18 лет, занимается в тренировочной зоне:**

*«У меня никогда не было конкретной цели заниматься цветами. Но так сложилось, что сначала был колледж по специальности флористика, затем работа. Как-то меня пригласили поучаствовать в конкурсе WorldSkills,*



где я стала развиваться в данной компетенции, добываясь больших успехов. Я довольна той сферой, которой посвящаю основную часть моего времени, потому что специальность флориста всегда актуальна – любая свадьба, день рождения, торжественные мероприятия не проходят без цветов. Букеты, цветочное оформление – это всегда красиво. Здесь, на WorldSkills, я прохожу тренировку, подготавливаясь к чемпионатам, на которые поеду защищать нашу страну. Ближайший конкурс – EuroSkills – будет проходить с 1 по 3 декабря в Швеции. К слову, я уже чемпион России в конкурсе «Молодые профессионалы» WorldSkills в своей компетенции, поэтому всегда довольна данным мероприятием – тут, как и везде, всё зависит от твоего профессионализма и готовности показать его».

## ЭКСПЕРТНОЕ БУДУЩЕЕ

**Анастасия Ардашова, 22 года, презентовала 3D-моделирование компьютерных игр:**

«Я занимаюсь 3D-моделированием компьютерных игр с 17 лет. В университете я училась по специальности «Дизайн интерьера», поэтому и начала заниматься 3D Max. Я была участницей Национального чемпионата Кореи WorldSkills в компетенции «3D-моделирование компьютерных игр», где заняла четвертое место среди шести участников. В России это направление не очень развито, и я сама его изучала. Затем мне удалось полгода поработать в компании, которая занимается разработкой обучающих симуляторов, и это было всё как компьютерная игра. Мне бы хотелось заниматься этим и дальше, поэтому я пошла в WorldSkills, чтобы здесь познакомиться с людьми из этой сферы и получить новый опыт.

Поскольку компетенция эта новая и кадров не хватает, мы проводим отборочные чемпионаты, один из которых состоялся недавно в Челябинске, в будущем планируем проводить их по всей России. Люди, обладающие навыками 3D-моделирования, нужны в кинематографе, мультипликации».

Анастасия довольна возможностью презентовать работы по 3D-моделированию широкой публике и заявить о своих профессиональных навыках. В скором времени её назначат экспертом в своей компетенции.

## ДОСТОЙНЫХ МНОГО, НО ПОБЕДИТЕЛЬ ОДИН

Историй, как и достойных ребят, много, но победитель один. Им стал сотрудник корпорации «Росатом» Дмитрий Кучерявин

из Ростовской области. Премию «Мастер развития промышленности 2016» III Национального чемпионата WorldSkills Hi-Tech 2016 в размере одного миллиона рублей от Фонда развития промышленности участник завоевал в компетенции «Сварочные технологии». Премию победителю вручил заместитель директора Фонда развития промышленности и торговли Российской Федерации Сергей Вологодский.

Также в этом году на чемпионате впервые объявлена специальная номинация для девушек: «Леди Профи WorldSkills Hi-Tech 2016». В этой номинации победила участница команды «Росатома» Анастасия Терехович. 20-летняя победительница соревнований в «Лабораторном химическом анализе» стала счастливой обладательницей смартфона iPhone 7 от «Юниаструм банка».

В общекомандном зачете первое место заняла команда госкорпорации «Росатом», второе место – сборная «Объединенной авиастроительной корпорации», а третье – сборная корпорации «Ростех». В командных зачетах итоги таковы: Сборная «Росатома» заняла первое место в общем медальном зачете III Национального чемпионата WorldSkills Hi-Tech 2016. Участники команды корпорации завоевали шесть золотых, две серебряные и две бронзовые медали, второй год подряд делая «Росатом» чемпионом соревнований WorldSkills Hi-Tech. **NB**

**Здесь, на WorldSkills, я прохожу тренировку, подготавливаясь к чемпионатам, на которые поеду защищать нашу страну. Ближайший конкурс – EuroSkills – будет проходить с 1 по 3 декабря в Швеции**



# РЕВОЛЮЦИЯ В ВОДНОМ ТУРИЗМЕ

## ОТ НИЖЕГОРОДСКОГО РАДИОВЕДУЩЕГО



**Его голос ежедневно звучит в эфире практически всех телекомпаний и радиостанций. При этом широкому кругу общественности самый востребованный нижегородский диктор Андрей Новокрещенов в лицо практически незнаком. И уж совсем мало кто знает об его увлечении – катамаранном туризме. Между тем знания и опыт в этом деле позволили Андрею сконструировать и построить с нуля уникальное по техническим характеристикам судно, открывающее новые горизонты для любителей активного отдыха.**

### ПРОТИВ ВЕТРА

**Андрей, как у вас, режиссера по образованию, и человека, казалось бы, далекого от судостроения, родилась мысль создать новое плавсредство?**

Мне с самого детства очень нравился отдых на реке. Тогда, в советские времена, это была большая компания из нескольких семей, объединенных походами на байдарках. Причем дети, начиная с четырехлетнего возраста, были полноценными членами команды. Мы не просто сидели в байдарке и смотрели по сторонам, а во всю свою детскую мощь орудовали веслами, а на стоянках помогали взрослым разбивать палатки, собирали дрова для костра и принимали участие в приготовлении еды. С возрастом родные реки типа Керженца, Луха и Ветлуги несколько не утратили для меня природной живописности, но захотелось открывать новые интересные места. Урал, Карелия и Прибайкалье... Байдаркой здесь не обойдешься. Сплаваться по горным рекам возможно двумя способами – на рафте или на спортивном катамаране. Рафтинг полностью исключает возможность индивидуального путешествия, по-

скольку требует экипажа из нескольких человек, а спортивные модели катамаранов настолько жестки в плане «коленипреклонной» посадки пловцов, ноги которых затянуты специальными креплениями, что ни о каком полноценном отдыхе и расслаблении речи не идет. Кроме того, транспортировка и рафта, и катамарана сопряжена с большими сложностями ввиду их размеров – так, ширина заводской рамы под палубу у спортивного катамарана составляет два метра. А вес судна превышает 30 кг. Поэтому и возникла идея сконструировать новую модель катамарана, которая при сохранении должного уровня безопасности обеспечивала бы возможность легкой транспортировки, а также максимального комфорта для путешественников. А поскольку до получения режиссерского образования в СпбГАТИ я учился в Нижегородском политехе на факультете автомобилестроения, то меня не особо пугали технические моменты, поскольку теоретический базис был фундаментальным. А практическая поддержка моего друга детства Виктора Перцева, высочайшего специалиста в области автомобильной техники и электроники, так и вовсе обеспечивала все шансы на успех.

## ТЕХНОТВОРЧЕСТВО

### Решение технических вопросов шло гладко? Или все-таки пришлось столкнуться с «подводными камнями»?

Старт проекту был дан в 2012 году. Схема действий была понятна, многие темы в виде металловедения и сопромата тоже были мне знакомы. Конструкция родилась за несколько недель – эскизов пришлось выбросить массу... А потом, для воплощения задуманного, мне потребовалось самостоятельно освоить лишь чертежные программы, ведь на предприятия, где мы размещали заказы на изготовление титановых и алюминиевых деталей и баллонов, не придешь с рисунком и жестикующей – мол, вот эта железка должна быть вот такой-то и с дырками, а баллон во-о-от такого диаметра, – необходимы производственные чертежи. Кстати, сварку титановых деталей делали в Питере, поскольку в Нижнем цены на данную услугу при штучном заказе оказались в разы выше.

### В чем преимущества вашей авторской модели?

Во-первых, вес нашего катамарана составляет порядка 20 кг, а в разобранном виде его габариты 85x40x50 см. Соответственно, катамаран можно сдать в багаж в самолете или транспортировать на поезде. Во-вторых, он обеспечивает максимальный комфорт для путешественников. Наш катамаран, благодаря тенту, легким движением руки превращается в настоящий дом на воде, а надувной диван трансформируется в полноценное спальное место. Ну а самое главное, сам сплав проходит легко и максимально безопасно. Оснащенный велоприводом катамаран без усилий развивает скорость 5 - 7 км/ч даже против ветра. Именно мускульный привод и является основным ноу-хау судна. Готовых конструкций с приводом на винт в стране просто не производится, а описанные еще в советских журналах типа «Техника – молодежи» проекты не удовлетворяли нашим требованиям. Сам винт удалось найти в Интернете. Одна компания из США выпускала приводы для каяков, гребные винты от которых вполне могли подойти для катамарана. Они имеют требуемые для оборотов велопривода размер и шаг. К тому же сделаны из легкого пластика. Через дилера в Санкт-Петербурге работчики закупили два винта. Второй – про запас. Теперь предстояло сделать сборно-разборную конструкцию, которая могла бы автоматически подниматься над речными валунами.

В 2014 году мы провели серьезное тестирование судна на Оке Саянской. Это река третьей-четвертой категорий сложности для сплава, течение очень бурное, высота валов доходит до трех метров. Катамаран с честью выдержал все испытания.

## ПРИЦЕЛ НА РЫНОК

### Ваша авторская модель по многим параметрам превосходит существующие аналоги. Не задумывались ли вы о ее серийном производстве?

Вы как будто в воду глядите! Многие знакомые, которые видели наш катамаран на деле, часто высказывают не просто теоретическую заинтересованность судном, а хотят приобрести подобную модель. Но штучное производство в формате «для своих» очень затратно для меня по времени. Да и цена его априори будет выше той, что могла бы быть даже при мелкосерийном производстве. Конечно, 200 тыс. рублей – не такие великие деньги, учитывая функциональность, маневренность, удобство судна и, самое главное, возможность поехать на сплав куда угодно и на любом виде транспорта. Но при запуске в серию стоимость катамарана для конечного покупателя снизится процентов на 40 и составит сумму в пределах 120 - 130 тыс. рублей. Недавно я получил предложение от одной нижегородской компании о коммерциализации проекта. По завершении процесса патентования думаю, что буду готов вести деловые переговоры с потенциальными инвесторами.

### А каков вообще рыночный спрос на подобные суда?

Популярность водного туризма растет год от года. Самый высокий спрос на катамараны в России традиционно на Кавказе, в Карелии, на Урале и в Сибири. На тамошних реках активный туризм развит куда лучше, чем в Нижегородской области. А нижегородские любители сплава едут на тот же Урал и в Карелию, арендуя спортивные катамараны у туристических фирм. Естественно, что иметь собственное судно, например, нашего образца и путешествовать в любую точку страны и мира гораздо удобнее. К тому же это гарантирует, что оно будет в хорошем состоянии и вам не придется тратить время отдыха на ремонт. Так что, пусть катамаран и не является предметом первой необходимости, небольшой, но устойчивый спрос на эти суда есть всегда. NB





# ЛЕГЕНДЫ МУЖСКОГО ПАРФЮМА

Каждый сезон бьюти-производители выпускают тысячи новых мужских ароматов, но лишь единицы становятся бестселлерами в мире парфюма и навсегда входят в историю. Названия этих ароматов-легенд всегда на слуху – как у мужчин, так и у их прекрасных спутниц: многие мужские ароматы настолько притягательны, что иногда ими пользуются дамы, чтобы оттенить свою категоричность и выдержанность. Итак, шедевры мужского парфюма, ставшие легендами в обзоре National Business.

## 1966 год: Eau Sauvage, Christian Dior

Первый парфюм для мужчин модный дом Диор представил лишь в 1966 году. Начало мужской линии положил Eau Sauvage, который создал Эдмонд Рудницка. Классический фужерный аромат на основе пряных и цитрусовых нот был помещен в элегантный и строгий флакон. Этот одеколон и сейчас имеет своих

почитателей. Eau Sauvage от Christian Dior – это молодой Ален Делон и время расцвета легендарного Дома моды. Сегодня этот классический мужской аромат вызывает у многих массу воспоминаний и ассоциаций. Считается, что в аромат либо влюбляешься навсегда, либо никогда не поймешь его.

Новая, более яркая и дерзкая версия этого одеколона, Eau Sauvage Extreme, появилась в 1982 году. К классической композиции были добавлены фруктовые, древесные, кедровые ноты, пачули и ладанник. Этот парфюм предназначен для молодых и активных мужчин. Более легкий парфюм с акцентом на фруктово-пряные ноты под названием Eau Sauvage 100% Glaçon был представлен на суд модной публики в 2001 году. В 2002-м парфюм Eau Sauvage на традиционном конкурсе парфюмеров в Германии был признан лучшим мужским одеколоном за последнюю четверть века.

### 1995: Opium Pour Homme, Yves Saint Laurent

Созданный в середине 90-х парфюм актуален и сейчас, во многом благодаря гармоничной композиции. Пример того, что восточный аромат может не быть тяжеловесным. «Для тех, кто в зависимости от YSL» – так звучал слоган этого аромата в женском варианте в 1977 году. Провокационное название «Опиум» и флакон, напоминающий дорожную японскую шкатулку для табака, подливали масла в огонь – мужчины всерьез обсуждали аромат в контексте пропаганды наркотиков. А между тем это был гениальный парфюм – лучший в истории восточных ароматов всех времен. Восток и чувственное тепло звучали экстраординарной пряной гармонией сложных граней – невероятным образом здесь примирили бергамот и ваниль, простое и сложное, чувственное и иррациональное. Уже в первый день запуска Opium Pour Homme побил все рекорды по продажам: мужчины раскупали его за считанные дни, а дамы и впрямь впали от них в зависимость. По сей день аромат возглавляет списки самых продаваемых парфюмерных творений всех времен.

### 1998: Envy for Men, Gucci

Сложный и интересный, со своей изюминкой, шлейфовый и стойкий, Envy for Men – аромат для мужчин от знаменитого Дома моды Gucci, который является одним из самых престижных, влиятельных и широко узнаваемых модных брендов мира. Envy for Men был выпущен в 1998 году и дополнил семейство восточных древесных ароматов. Композиция букета начинается мотивами махаони, кориандра, имбиря, лаванды, мандарина, перца и кардамона, которые постепенно смягчаются и открываются захватывающим бархатистым теплом гвоздики, сандалового дерева, жасмина, кедрового и розы. Продлевают элегантность аромата сухие ноты шлейфа: кожа, амбра, пачули, мускус, ваниль, ветивер, ладан и табак. Envy for Men понравится тем, кто любит теплые, древесные запахи.

### 2002: Givenchy pour Homme, Givenchy

Девизом парфюма стали слова: «Джентльмен возвращается!» Обладатель этого аромата всегда стремится вперед, не останавливается, достигая очередной цели, его мечта постоянно приобретает новые оттенки, чтобы никогда не иссякнуть. Бархатный, густой и дымчатый кедр создает вокруг обладателя легендарного парфюма уютное и невероятно ароматное облако с длинным красивым шлейфом. Givenchy pour Homme – известный парфюмерный бестселлер для мужчин, появление его в продаже – итог креативной деятельности модного дома и парфюмеров Илиаса Эрменедиса и Альберто Морилласа. Современные классификаторы относят этот аромат к классам пряных и древесных. Большинство респондентов сходятся

во мнении, что аромат имеет хорошую стойкость – от 8 до 12 часов и сильный обволакивающий шлейф.

Это запах джентльмена наших дней, истинного аристократа, знающего цену вещам и истинным чувствам. Аромат призван подчеркнуть уверенность, безупречный вкус и яркую индивидуальность своего обладателя. Givenchy Pour Homme – аромат, построенный на контрастах для мужчины, предпочитающего современную классику, благородного, уравновешенного, чувственного. Флакон парфюма создан скульптором Пабло Рейносо: стеклянная бутылка на две трети перекрыта красным пластиком, в который встроен распылитель.

### 2008: The One for Men, Dolce & Gabbana

Едва успев появиться, этот мужской аромат неоднократно переиздавался, что не может не свидетельствовать о его колоссальном успехе. Ворвавшись на бьюти-рынок сравнительно недавно, Dolce & Gabbana амбициозно занял нишу бренда, который знает всё о мужской сексуальности. Правильная чувственность, классическая роскошь, нескромная обольстительность – еще чуть-чуть, и он стал бы too much, но гениальный дуэт знает, когда вовремя остановиться. В открытии композиции The One звучит сочный микс личи, мандарина, бергамота и игривого персика, которые словно окутаны теплом солнечных лучей. Раскрывается композиция изысканной мягкостью жасмина, нежных ландышей, белой лилии и даже сливы. The One for Men формации 2006 года и его композиционные продолжения (L'Eau The One, Rose The One и The One Lace Edition) – это ароматы на тему мужественности и соблазна. В них секрет сногшибательного успеха аромата, ставшего культовым.

### 2008, Baldinini pour Homme, Baldinini

Этот незабываемый аромат дарит радость новых открытий, а также наполняет мир ярким солнечным светом и позитивом. Эта парфюмерная композиция дает возможность соприкоснуться со старинными итальянскими традициями лучших мастеров, передающимися из поколения в поколение. Мир парфюмерии поделится на до и после появления Baldinini pour Homme, символа лаконичности и эталонного минимализма в мужской парфюмерии. Аромат стал отражением нового понимания чувственности – насыщенный, но свежий, легкий, при этом поражающий идеей безграничной глубины. Названный бьюти-шедевром сразу после появления, Baldinini pour Homme по сей день не сдает своих позиций и является одним из самых популярных мужских ароматов всех времен. NB





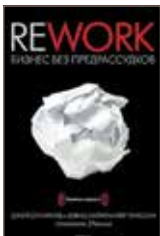
Уильям Дрейпер  
**Стартапы. Профессиональные игры Кремниевой долины**

Венчурный капиталист Уильям Дрейпер знаком с историей мирового предпринимательства не понаслышке – он сам ее творил. Более 40 лет он сотрудничает с лучшими предпринимателями легендарной Кремниевой долины, где сегодняшние замыслы становятся завтрашней действительностью. Дрейпер, раньше других разглядевший необычайные возможности Skype, Hotmail и многих других компаний, рассказывает истории успеха, в которых сам принимал участие. Автор делится секретами того, как инвесторы оценивают бизнес-идеи, рассказывает об уроках Yahoo, Zappos, Baidu, Tesla Motors, Activision и других лидеров отрасли высоких технологий.



Стив Бланк  
**4 шага к озарению**

Чем больше мы опираемся при принятии любых решений на научный метод, тем скорее придет понимание. Почему ученые делают так много экспериментов и проверок, прежде чем отважатся на что-то реальное, например, на запуск ракеты? Потому что иначе нельзя, слишком велик риск, что всё пойдет не так. Почему же тогда предприниматели думают, что их изначальная идея гениальна, и единственная проблема – убедить в этом инвестора? Предприниматель, делающий что-то впервые, – тот же ученый, познающий новые законы природы, и его подход должен быть аналогичен работе исследователя. После того как Стив Бланк адаптировал научный метод для бизнеса, грех им не воспользоваться.



Джейсон Фрайд и Дэвид Хайнмайер Хенссон  
**Rework. Бизнес без предрассудков**

Эта книга переворачивает устоявшиеся представления о «правильном» ведении бизнеса, на деле зачастую мешающие успеху. Авторы, два успешных предпринимателя, рассказывают, как начать или усовершенствовать ваш имеющийся бизнес, точнее – ваши взгляды на него, с тем, чтобы обрести невиданную ранее степень свободы и получить гораздо большую эффективность. Книга будет весьма полезна как начинающим, так и опытным предпринимателям. Она одновременно вдохновляет, сбивает с толку, выводит из зоны комфорта и дает полезную практическую базу. Вы и не подозревали, что бизнес может быть таким!



Джон Брукс  
**Бизнес-приключения**

Написанная более 40 лет назад, эта книга рассказывает о корпоративной и финансовой жизни Америки полувековой давности. 12 историй из жизни Уолл-стрит увлекательны и поразительно актуальны. Это рассказы о хитроумных махинациях и изменчивой природе финансового мира. Брукс не опускается до упрощенных объяснений успеха, он широко охватывает тему, исследуя ее глубину, рассказывает о настоящих драмах и моментах счастливых озарений. Каждая из этих историй – пример того, как образцовая компания ведет себя либо в моменты наивысшего торжества, либо в моменты падений.



Алан Лафли и Роджер Мартин  
**Игра на победу. Как стратегия работает на самом деле**

Эта книга о бизнес-стратегии глазами человека, который кардинально изменил ситуацию в Procter & Gamble, вел компанию к успеху в течение первого десятилетия XXI века и готов повторить этот триумф сегодня, после возвращения на пост CEO в 2013 году, а также глазами специалиста по вопросам стратегии, консультанта и коллеги известного руководителя. В книге содержится много ценной информации, раскрывающей все секреты двух выдающихся стратегов. Авторы определяют в ней пять выборов, которые должен сделать предприниматель, чтобы создать не просто конкурентную стратегию, но и стать победителем на любом рынке.



Ицхак Пинтосевич  
**Учись бизнесу!**

Ицхак Пинтосевич – тренер успеха № 1 на русскоязычном пространстве, занимает второе место в рейтинге Международной ассоциации профессионалов развития личности. Эта книга-тренинг поможет приобрести необходимые навыки, без которых невозможно создать процветающий бизнес. Вы научитесь правильно вести переговоры и убеждать, сможете создать команду единомышленников, выработаете иммунитет к неудачам, узнаете главные основы продаж, станете лидером. Книга содержит основные идеи Роберта Кийосаки и издавалась также под названием «ХОЧУ... свой бизнес! Самый простой путь в процветающий бизнес».



## “Со следующего понедельника точно начну!”

Этот понедельник не наступит никогда. 😞😞😞😞

Потому что работа, уборка, встречи с друзьями, семейные дела и другие заботы никуда не денутся, а вот спортивное стремление будет со временем угасать. 😞🍟🍷😞



Пока есть запал, пока свежи знания о том, что делать нужно и не нужно, впишите пару тренировочных дней в неделю в свой график. Поверьте, время найдётся. Если нет — значит вы просто не хотите быть лучше, красивее, здоровее. 😊💪😊

## “Да-да, я буду заниматься! Только дома...”

Конечно, приятно позаниматься за просмотром любимой программы. А ещё приятнее просто полежать на диванчике и посмотреть ТВ с уютного лежбища. Дома мотивация растворяется среди хлопот по хозяйству и возможностью прочитать все новости в газете. 🎮⚓😞



Общество единомышленников в фитнес-клубе подстегивает. Если договариваться об определенном времени тренировки с инструктором или товарищем — пропустить её совестно. Так верным путём и до цели дойдете. 👟👉😊😊😊

## “Ладно, когда накоплю побольше денег, тогда и пойду в зал...”

Самое распространенное заблуждение. Возможно, вы действительно начнёте откладывать по тысяче-две с каждой зарплаты. Только в определённый момент сорвётесь на покупку чего-то “ценного”, и накопление начнёт второй круг. 🏧😞😞😞



Во-первых, необязательно оплачивать сразу весь абонемент: в клубах ФизКульт Спорт, Старт и Парковая есть помесечная оплата. И на все годовые абонементы есть удобная рассрочка без переплат. 😊💪🏆😊😊

ОНЛАЙН-ПОКУПКА  
БЫСТРО И ВЫГОДНО  
на сайте [fizkult-nn.ru](http://fizkult-nn.ru)

СДЕЛАЙ ПЕРВЫЙ ШАГ НА ПУТИ К ОБНОВЛЕНИЮ!

2 200 350  
#ЯВФИЗКУЛЬТ #ФИЗКУЛЬТНН

# 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  
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  
АКБ Югра, филиал в Н. Новгороде,  
ул. Горького, 262  
ТрансКапиталБанк в Н. Новгороде,  
ул. Ульянова, 31  
Альфа-Банк  
ул. Белинского, 61  
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,  
Московское шоссе 94-А  
«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  
Reugeot,  
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 «Пяткинъ»  
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  
Ресторан «Усадьба»  
ул. Ошарская 10  
Ресторан Le Grill  
ул. Белинского 11/66  
Ресторан Andreas  
ул. Белинского, 15

## Отели

Гостиница «Волна»  
пр. Ленина, 98



ОТЕЛЬ  
«Александровский сад»,  
Георгиевский съезд, 3  
«Маринс Парк Отель»  
ул. Советская, 12  
Гостиница «Николь»  
Сормовское шоссе, 15 а  
ОТЕЛЬ «Чайка»  
пос. Желнино  
ОТЕЛЬ IBIS  
ул. Горького, 115  
Парк-Отель «Кулибин»,  
ул. М. Горького, 121  
**NEW** «Кортъярд  
Марриотт Нижний  
Новгород сити Центр»,  
ул. Ильинская, 46

## Фитнес-клубы

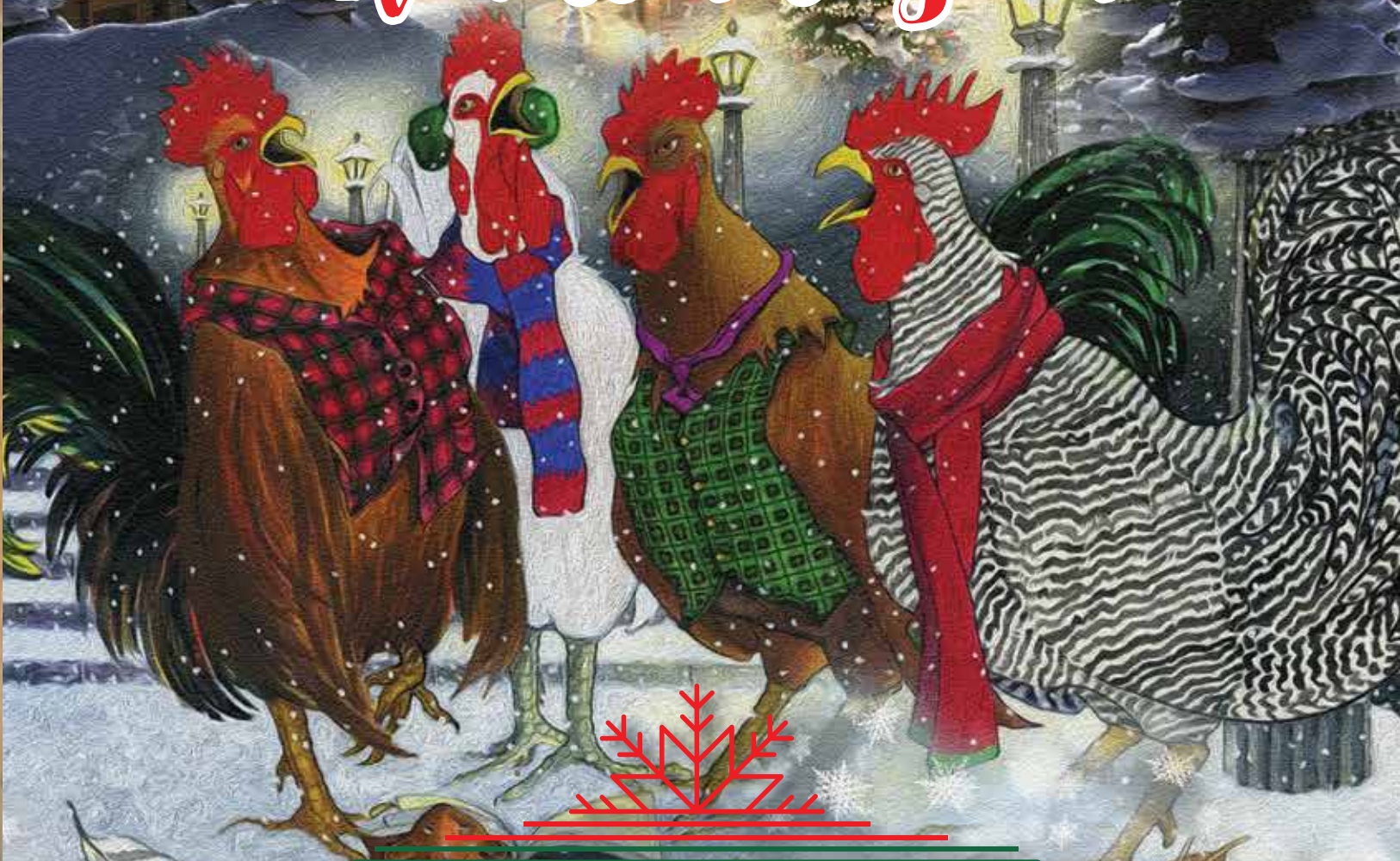
World Class  
Пушкинский  
ул. Тимирязева, 31 а  
World Class Родионова  
ул. Родионова, 187  
World Class Спорт  
ул. Белинского, 124  
«Фитнес-лайф»  
пр. Гагарина, 27  
«Икс-Фит»  
пер. Мотальный, 8  
Gold's fitness  
в ТРК «Индиго life»  
Казанское шоссе, 11  
Gold's fitness  
в ТРК «Золотая миля»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

ГРУППА КОМПАНИЙ «ПИР»



ПОЗДРАВЛЯЕТ

с Новым годом!



• НОВОГОДНЯЯ НОЧЬ •

• В РЕСТОРАНАХ •

**Ресторан «La Cantinetta da Roberto»**  
ул. Рождественская, 45 В,  
тел.: +7 (831) 210-88-89

**Ресторан «Али Баба»**  
ул. Белинского, 61,  
тел.: +7 (831) 210-55-50

**Паб «Английское Посольство»**  
ул. Звездинка, 12,  
тел.: +7 (831) 210-77-78

**Корчма «Веселая Кума»**  
ул. Костина, 3,  
тел.: +7 (831) 210-30-04

**Ресторан Брассери «Гаврош»**  
ул. Рождественская, 23,  
тел.: +7 (831) 210-30-00

**Кафе «Caramel»**  
ул. Костина, 3,  
тел.: +7 (831) 210-77-76

**Салун «Папаша Билли»**  
ул. Рождественская, 22,  
тел.: +7 (831) 210-55-56

**«Пирушка у Ганса»**  
ул. Костина, 3,  
тел.: +7 (831) 430-25-71

**Ресторация «Пятинь»**  
ул. Рождественская, 25,  
тел.: +7 (831) 430-91-83

**Чайхана «Тюбетейка»**  
ул. Рождественская, 45В,  
тел.: +7 (831) 210-888-0

**Ресторан «Плакучая Ива»**  
Нижеволжская наб., 23,  
тел.: +7 (831) 431-37-20

НОВОГОДНЯЯ ПРОГРАММА

★ ОТ 1000 РУБЛЕЙ\* ★

\* подробная информация  
в каждом ресторане  
[www.pir.nnov.ru](http://www.pir.nnov.ru)



Ростелеком



# МОБИЛИЗУЙТЕ БИЗНЕС НА ВЗЛЕТ

Мобильная связь от Ростелекома

8 800 200 3000 **RT.RU**

УСЛУГА ПОДВИЖНОЙ РАДИОСВЯЗИ СТАНДАРТА GSM-1800, LTE-1800 ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ – КЛИЕНТОВ ЛАО «РОСТЕЛЕКОМ», СОСТАВ И СТОИМОСТЬ ТАРИФОВ, УСЛОВИЯ ПОДКЛЮЧЕНИЯ МОГУТ МЕНЯТЬСЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РЕГИОНА РФ. ПОДРОБНОСТИ НА САЙТЕ RT.RU И ПО ТЕЛЕФОНУ 8 800 200 3000