

**Деловой  
Квартал**

DK.RU

НИЖНИЙ  
НОВГОРОД

№ **09**

(274)  
26.09.2016

**23**

ГЛАВНЫХ СОБЫТИЯ  
ДЕЛОВОГО СЕЗОНА  
2015/2016 | 6

# ГЛАВНЫЙ НОМЕР ГОДА



ГЛАВНЫЕ  
СОБЫТИЯ ГОДА  
В ОЦЕНКЕ ВАЛЕРИЯ  
ШАНЦЕВА | 50

ПОЧТИ **500** ПЛОЩАДОК  
В РЕГИОНЕ «ЖДУТ»  
ИНВЕСТОРОВ | 56

Партнер проекта



*Банковские  
гарантии*



*Банковские гарантии  
гарантированно быстро*

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



*#ближекделу*

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



**ВТБ24**

Большое **преимущество**

8 (800) 707-24-24

(звонок по России бесплатный)

[www.vtb24.ru](http://www.vtb24.ru)



## ЧТО ДЛЯ ВАС СТАЛО ГЛАВНЫМ СОБЫТИЕМ ГОДА?

Центробанк понизил ключевую ставку до 10%. Такое решение принял Совет директоров регулятора. Это второе понижение за год: в июне она была снижена на 0,5 процентного пункта, до 10,5%. Мы узнали у нижегородских бизнесменов, какие события этого года они считают наиболее важными для себя.



**Станислав Архипов,**  
председатель Совета директоров ЦКТ «МАЙ»:

« В этом году нам исполнилось 20 лет. А в российских условиях, согласитесь, это немало. Преодолевая естественные для страны сложности, в честной борьбе с конкурентами и тесном сотрудничестве с партнерами, мы создали компанию, которой можем гордиться. Этому успеху мы целиком и полностью обязаны нашему коллективу.



**Владимир Рогозин,**  
управляющий нижегородским филиалом Банка ФК «Открытие»:

« Самым примечательным событием этого года для меня как руководителя нижегородского филиала Банка ФК «Открытие» стало юридическое объединение Банка ФК «Открытие» и ХМБ «Открытие». Теперь у нас один большой универсальный банк с балансом более 3 трлн руб. Мы стали крупнейшим частным банком в России. Размер стоящих перед нами задач соответствующий.



**Андрей Тюриков,**  
генеральный директор «УпакПолиграфКартон»:

« Снижение ставки Центробанка, выборы или какие-то другие события глобального масштаба меркнут по сравнению с событиями семейными. Для меня главное достижение этого года — рождение первой внучки. Я пока еще только привыкаю к статусу деда, но могу сказать точно — ощущения непередаваемые. Стараюсь чаще проводить время с внучкой, люблю держать ее на руках. Какая же она замечательная девчушка! Теперь с нетерпением жду, когда она первый раз назовет меня дедушкой.



**Ольга Тарасова,** директор и главный бухгалтер облачных технологий ООО «Бухгалтерия Тарасовой Ольги»:

« Главное, что в этом году мы — мелкий бизнес — выжили. Несмотря на то, что банки не открывают расчетные счета, на бесконечное «завинчивание гаек», увеличение количества всевозможных отчетов, на ужесточение правил игры и скорости наступления санкций. Препрошляюсь перед российскими предпринимателями. Они создают рабочие места. Они платят налоги. Их товары или услуги покупают — значит, это кому-нибудь нужно. Дайте предпринимателям волю, ослабьте вожжи, и они выведут экономику из «пике».



**Олег Тимофеев,** управляющий партнер юридической фирмы Timofeev/Cherepnov/Kalashnikov:

« Для меня и моих партнеров одним из главных событий стало открытие нового терминала нижегородского аэропорта «Стригино». Наконец-то у нас появился такой современный, хорошо оснащенный, оборудованный самыми современными технологиями пассажирский терминал. С архитектурной точки зрения, на мой профессиональный взгляд, терминал тоже очень достойный. Приятные формы и решения. Лично мне летать стало намного приятнее и комфортнее.



**Лариса Воронова,** бизнес-коуч, директор компании ООО «ВВК»:

« В этом году исполнилось 20 лет, как я работаю в консалтинге. Согласитесь, это серьезная дата. Из событий этого года хочется выделить запуск онлайн-курса для первых лиц компании «Космическая Тыква». В настоящее время идет набор уже в третью группу. Еще в этом году мы запустили сайт «Мудрый бизнес». Эти проекты — мой вклад в развитие бизнеса в России и итог многолетней работы в консалтинге.

Подготовила Елена Евсеева

## 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. Реклама.



Деловой  
квартал

«Деловой квартал» проводит независимую редакционную политику. Мнения, высказанные на страницах журнала, могут не совпадать с мнением редакции. За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет. Авторские материалы не являются рекламными. Любые перепечатка и копирование авторских и рекламных материалов запрещены и возможны только в случае предварительного письменного согласования с редакцией журнала. В случае нарушения указанного положения виновное лицо несет ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ. Исключительное право на товарный знак «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ» принадлежит ООО Издательство «Пулс цен» (Медиахолдинг «АБАК ПРЕСС»). Все цены, указанные в журнале, действительны на момент выхода номера в свет.

СЕТЬ «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ»

ИЗДАЕТСЯ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ, КРАСНОЯРСКЕ, НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ, НОВОСИБИРСКЕ, РОСТОВЕ-НА-ДОНУ, ЧЕЛЯБИНСКЕ.

Адрес дирекции: 620014, г. Екатеринбург, ул. Хохрякова, 55, телефон/факс: (343) 3794042.

Email: dkrec@moscow.apress.ru.

Директор: Наталья Коптелова. Руководитель сетевой редакции: Ольга Селезнева. Креативный редактор: Виктория Говорковская. Арт-директор: Игорь Черепанов.

DK.RU/ Руководитель отдела поддержки продукта и развития сервисов: Екатерина Игнатьева. Технический редактор: Ольга Гаммершмидт.

Финансовый управляющий: Юлия Кушнина.

Руководитель департамента сетевых продаж: Лариса Крылова. Руководитель отдела маркетинга: Светлана Пепеляева.

Помощник директора сети: Алиса Мальцева.

РЕДАКЦИЯ «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ» — НИЖНИЙ НОВГОРОД

Адрес редакции: 603005, г. Нижний Новгород, ул. Алексеевская, 10/16, оф. 200В  
тел.: (831) 233-36-03.

E-mail редакции: kalsina@dkvnn.ru;

отдел рекламы: mishina@dkvnn.ru

Директор: Светлана Лузанова. Главный редактор: Юлия Владимировна Кальсина. Маркетолог-аналитик: Наталья Баклашова. Дизайн, верстка, препресс: Наталья Савинова. Веб-журналист: Анастасия Головенко. Корректор: Екатерина Языкова. Секретарь: Юлия Котова. Руководитель отдела продаж: Евгения Мишина. Руководитель направления: Надежда Ласенко. Специалист по рекламным проектам: Елена Плужникова. Руководитель отдела продвижения: Светлана Соболев.

№ 09 (274)

УЧРЕДИТЕЛЬ: ООО ИЗДАТЕЛЬСТВО

«ПУЛС ЦЕН».

ИЗДАТЕЛЬ: ООО «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ — ННОВ», 603057, НИЖНИЙ НОВГОРОД, ПР. ГАГАРИНА, Д. 27.

Журнал зарегистрирован в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций по Нижегородской обл. 10.12.08; ПИ № ТУ 52-0087. Информационно-рекламное издание. Знак информационной продукции: 16+. Дата выхода — 26.09.16. Отпечатано в офсетной типографии ООО «Поволжье» (г. Нижний Новгород, ул. Шалапина, 2а, тел. (831) 275-41-60). Заказ № 214. Подписной индекс 45834. Цена свободная. Тираж 4010 экз. Тираж сертифицирован национальной тиражной службой.

ТИРАЖ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ

4010

ЭКЗЕМПЛЯРОВ В МЕСЯЦ



АБАК  
ПРЕСС

WWW.APRESS.RU  
МЕДИАХОЛДИНГ

Деловой квартал, DK.RU

Пулс цен, pulscen.ru

Бизнес & Жизнь

BLIZKO Ремонт, blizko.ru

Я покупаю, yapokupayu.ru

Shopping Guide

# 23 главных события делового сезона 2015/2016

## ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ ГОДА

## У НИЖНЕГО НОВГОРОДА — НОВОЕ РУКОВОДСТВО



ФОТО: ПРЕС-СЛУЖБА ГОРОДА

Подписание контракта с Сергеем Беловым (Иван Карнилин слева)

В октябре 2015 г. свежееизбранная дума Нижнего Новгорода на своем первом заседании выбрала нового главу города.

На голосование депутатам были поставлены две кандидатуры: **ДМИТРИЯ КРАСНОВА**, официального кандидата от «Единой России», и **ИВАНА КАРНИЛИНА**, также «единоборца», который стал депутатом гордумы уже шестой раз подряд. За Ивана Карнилина в итоге было отдано 28 голосов депутатов, за Дмитрия Краснова — 16 голосов. Выдвинутые депутатами кандидатуры **ЕЛИЗАВЕТЫ СОЛОНЧЕНКО** и **ОЛЕГА СОРОКИНА** до голосования не дошли, так как оба «номинанта» взяли самоотвод. Однако Елизавета Солонченко была предложена самим г-ном Карнилиным на должность заместителя главы города и утверждена депутатами.

Готовясь к выборам главы города, фракция «Единая России» в думе Нижнего Новгорода приняла решение выставить на пост главы города кандидата от партии — Дмитрия Краснова. Эта кандидатура оказалась единственной «официальной» и была поддержана партийцами единогласно. До этого генсовет

«Единой России» не утвердил решение членов местного отделения партии о выдвижении на этот пост экс-главы Нижнего Новгорода Олега Сорокина, принятое коллегиально по итогам голосования на общей конференции.

В декабре 2015 г. назначен сити-менеджер — глава администрации Нижнего Новгорода.

Сити-менеджера городская дума должна была выбрать из пятерых кандидатов, которые подали заявление и успешно прошли «собеседование» с конкурсной комиссией (напомним, она состояла из десяти человек, пять из которых были назначены городской думой, и пять — правительством области).

Впоследствии двое кандидатов из пяти — **ЮРИЙ ГАРАНИН** и **ВЛАДИМИР СОЛДАТЕНКОВ** — сняли свои кандидатуры. Из троих оставшихся — это были **АНТОН АВЕРИН**, **СЕРГЕЙ МИРОНОВ**, **СЕРГЕЙ БЕЛОВ** — депутаты городской думы выбрали последнего: за главу Приокского района Сергея Белова было отдано 30 голосов депутатов, Аверин и Миронов получили 17 и 0 голосов соответственно.



# ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ

## 20 ОКТЯБРЯ С 9:00 ДО 12:00

### ЧТО БУДЕТ?



#### ИНФОРМАЦИЯ

о школе и уникальных программах обучения и развития.



#### ЭКСКУРСИЯ

по учебным классам, знакомство с педагогами и уникальной атмосферой Школы Михалкова.



#### КОНСУЛЬТАЦИИ

психолога и логопеда, тестирования по предметам, индивидуальные беседы с педагогами.



ДЕТСКИЙ САД ШКОЛЫ МИХАЛКОВА

Вопросы и регистрация на День открытых дверей по телефону:

**8 (831) 438-59-40**

Нижний Новгород,  
ул. Бринского, 4

mega.mihalkov1992@mail.ru

**MIHALKOV SCHOOL.RU**



## Сентябрь '15

### В НИЖНЕМ ОТКРЫ- ЛАСЬ ПРОИЗВОД- СТВЕННАЯ ПЛОЩАДКА КОМПАНИИ MAGNA



Объем инвестиций в создание производства составил 1,5 млрд руб.

11 сентября, в рамках Международного бизнес-саммита, состоялось открытие производственной площадки компании Magna в Нижегородской области. Проект компания Magna по развитию производства предполагал строительство и реконструкцию производственных зданий, модернизацию инфраструктуры и оборудования. По словам генерального директора ЗАО «Магна Автомотив Рус» **Ильи Смолина**, на предприятии смогут работать 370 человек.

Ведущий мировой поставщик автомобильных компонентов компания Magna в России имеет шесть производственных площадок, в том числе две в Нижнем Новгороде, где выпускаются пластиковые детали экстерьера и интерьера автомобилей, автомобильные сиденья, детали кузова и шасси.

ЗАО «Магна Автомотив Рус» заручилось государственной поддержкой в форме льгот по налогу на имущество в размере 34,85 млн руб. до конца 2017 г. Бюджетный эффект для консолидированного бюджета региона составит 38,7 млн руб. По окончании срока предоставления льгот сумма налоговых поступлений в бюджет области составит ежегодно более 51,8 млн руб.

### В НИЖНЕМ НОВГОРО- ДЕ ИЗБРАНА НОВАЯ ГОРОДСКАЯ ДУМА

Депутаты «Единой России» в новой думе снова в большинстве: кандидаты довольны результатами выборов. Кан-

дидаты от партий, оказавшихся в меньшинстве, говорят о нарушениях в ходе агитации и голосования.

По итогам голосования в Единый день выборов 13 сентября по одномандатным избирательным округам в состав новой городской думы Нижнего Новгорода вошли 27 депутатов-«единороссов», три депутата от нижегородского регионального отделения КПРФ, два от «Справедливой России», один депутат от партии «Патриоты России» и два кандидата-«самовыдвиженца» (в том числе однофамилец известного нижегородского перевозчика **Дмитрия Каргина** **Сергей Каргин**) — итого 35 одномандатников. Благодаря голосованию по второму бюллетеню — «за партии» — еще часть депутатов прошла в городскую думу по спискам политических партий: большинство дополнительных мандатов, 12, получила также «ЕР».

## Октябрь '15

### «ГРУППА ГАЗ» ЗА- ПУСТИЛА ПРОИЗВОД- СТВО «ГАЗЕЛЬ NEXT»



На момент запуска модель была представлена в двух вариантах: грузовой фургон и грузопассажирский фургон-комби.

Автомобиль «ГАЗель NEXT» поступил в серийное производство, став первой отечественной моделью среди фургонов с кузовом более 13 куб. м. Иностранные детали составляют комплектацию только на одну треть. Вложенные в новую линейку автомобилей «Группы ГАЗ» 9 млрд руб. создали, по мнению руководства предприятия, новую «звездочку» и настоящий «бестселлер» будущего производства.

Как заявил директор дивизиона «Легкие коммерческие и легковые автомобили» **Павел Середа**, предлагаемый продукт не уступает иностранным аналогам, но

стоит дешевле примерно на 30%. В целом производство данного продукта — это вложение в отечественный автопром: «Выпускаемый продукт на 30% состоит из импортных комплектующих. При этом мы постоянно работаем над локализацией», — отметил Павел Середа. — Наша сервисная сеть запасных частей и обслуживания — это наиболее широкое предложение на рынке России. Поэтому аналогов, с точки зрения предложения и эффективности вложений, на сегодняшний день нет».

На церемонии презентации нового фургона присутствовал губернатор Нижегородской области **Валерий Шанцев**, который также подчеркнул значимость выпуска новой модели в условиях стремления отечественного производителя к переходу на разработку деталей без использования услуг иностранных подрядчиков: «Это крупнейший проект. Пожалуй, в последнее время в машиностроении мы не знали таких масштабов. Проект решает вопросы импортозамещения. По сути дела, автомобили такого класса ранее представлялись иностранными производителями. Одновременно с этим он расширяет экспортные возможности», — заявил Валерий Шанцев.

Рыночная цена нового автомобиля была установлена в размере 1,04 млн руб. для грузового фургона и 1,15 млн руб. — для комби.

### ОТКРЫЛСЯ ТРЦ «ЖАР-ПТИЦА»



Общая площадь торгового центра 100 тыс. кв. м, арендуемая — более 75 тыс. кв. м

Открытие нового торгово-развлекательного центра на пл. Советской (Советский район) в Нижнем Новгороде под названием «Жар-Птица» состоялось 15 октября. Загрузка ТРЦ к моменту открытия составила 57%, сообщил девелопер — «Столица Нижний». «Первой очередью» открыта зона магазинов на первом этаже здания, второй и

реклама

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.

# Лучший корпоративный банк

по версии  
GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

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

#### Овердрафт от 11%\*

Автоматическое кредитование расчетного счета при недостаточности средств

#### Расчеты 24/7

Внутрибанковские платежи, контроль счетов, прием документов — круглосуточно

#### Зарплатный кредит 11%\*

Целевая кредитная линия на выплату зарплаты в размере ФОТ

#### Наличные операции

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

### Как открыть расчетный счет

1

Заполнить заявление online

2

Загрузить необходимые документы

3

Прийти в Банк с оригиналами документов

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



Банк основан в 1994 году



100 офисов в Москве



30 офисов в Санкт-Петербурге



Более 100 тыс. корпоративных клиентов



300 офисов в 75 городах России

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

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

# БАНК АВАНГАРД

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



# «ВИРТУАЛЬНАЯ АТС» ПОЗВОЛЯЕТ ЭКОНОМИТЬ ДО 1 МЛН РУБ. В ГОД

Хотите оптимизировать затраты? Думаете, как сократить расходы? А может, у вас в планах открытие нового офиса? В решении этих и других бизнес-задач поможет услуга «Виртуальная АТС» от компании «МегаФон». Удобное, быстрое и надежное средство телефонизации бизнеса без необходимости прокладки телефонных линий или покупки стационарной офисной АТС.

Услуга «Виртуальная АТС» предоставляет возможности современной цифровой телефонии, дополненной рядом сервисных услуг. Система проста в управлении, не требует приобретения дорогого, занимающего место оборудования и привлечения специалистов настройки и поддержки. А самое главное — экономит время на подключение и начало работы.

Сервис позволяет объединить всех сотрудников в единую сеть, независимо от месторасположения офисов компании. Для работы не требуется менять номера, покупать оборудование, все настройки проводятся в web-интерфейсе. «Виртуальная АТС» от «МегаФон» не требует географической привязки — при переезде все телефонные номера сохраняются за всеми сотрудниками, а для того, чтобы включиться в работу, достаточно подключиться к сети Интернет.

Еще одна из полезных функций — это уведомление о пропущенных звонках. Помимо традиционных e-mail и sms внедрена возможность получения уведомлений о пропущенных звонках в приложении Telegram. «Виртуальная АТС» от «МегаФона» стала первой в мире услугой, позволяющей получать уведомления через интернет-мессенджеры. Стоимость такого решения для небольшой компании составит от 1000 руб. в месяц.

**МЕГАФОН** | Бизнес по-настоящему

Подробнее об услуге можно узнать на сайте оператора или в офисе для работы с корпоративными клиентами, расположенном по адресу:  
г. Н. Новгород, ул. Б. Печерская, 26.  
Режим работы: пн.-чт. с 9.00 до 18.00, пт. с 9.00 до 16.45, сб.-вс. — выходной.

## Популярность «Виртуальной АТС» растет



**Александр Булыгин,**  
директор по развитию корпоративного бизнеса Центрального филиала компании «МегаФон»

Услуга оказалась очень востребованной в кризис, поскольку без капитальных затрат помогает организовать «умную» телефонию практически в любом месте. Только за первое полугодие 2016 г. популярность «Виртуальной АТС» среди наших клиентов выросла в пять раз, при этом ежегодно виден рост по выручке и абонентам. Преимущества нашей услуги уже смогли оценить такие нижегородские компании, как ООО «Сталкер», ООО «Каркас Монолит», ООО «Клинпарк». С нашей услугой не нужно инвестировать в оборудование АТС, выделять дополнительные средства на обслуживание и техническую поддержку, отдельно оплачивать междугородние и международные звонки. По нашим подсчетам, благодаря «Виртуальной АТС» небольшие компании из 15 сотрудников могут сэкономить от 500 тыс. до 1 млн. руб. в год при полноценно работающем офисе. Для удобства наших клиентов предусмотрен бесплатный тестовый период услуги. В течение 14 дней предприниматели могут воспользоваться «Виртуальной АТС» без абонентской платы, заплатив лишь за голосовой трафик.

## Возможности услуги:

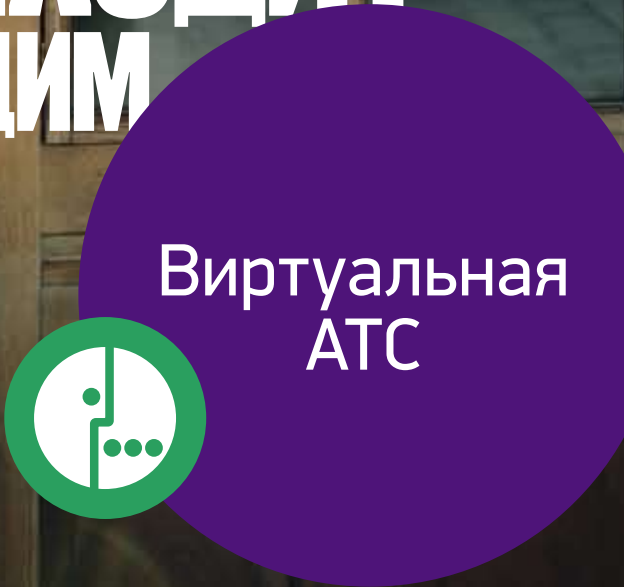
	Организация IP-телефонии — звонков через интернет
	Настраиваемая переадресация входящего звонка на сотрудника или отдел в зависимости от времени суток
	Обработка входящих вызовов с помощью IVR-меню; автоответчик и голосовая почта при отсутствии доступных операторов
	Короткие внутренние номера для удобной связи между сотрудниками
	Настраиваемая запись входящих вызовов для контроля эффективности сотрудников
	Интеграция с CRM (amoCRM, Bitrix24) для ведения и управления базой клиентов

# 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





третий планировалось открывать поочередно до конца года. ТРЦ рассчитан на 150 торговых операторов. Якорными арендаторами стали флагманский гипермаркет «О'кей» (12 000 кв. м), семи-зальный кинотеатр «Арлекино» (более 3000 кв. м), гипермаркет спортивных товаров «Декатлон» (2300 кв. м), гипермаркет «Посуда» (3500 кв. м). По прогнозу девелопера, срок окупаемости проекта ТРЦ составит от 7 до 10 лет. По данным девелопера, ввод нового ТРЦ позволил создать 1,3 тыс. рабочих мест.

После ввода «Жар-Птицы» «Столица Нижний» сосредоточилась на строительстве торговых площадок для крупных ритейлеров: гипермаркет «Лента» (13 тыс. кв. м, ул. Ореховская, Автозаводский р-н Нижнего Новгорода, открылся в декабре 2015 г. и стал третьим для сети в Нижнем Новгороде) и гипермаркет спортивных товаров «Декатлон» (второй у сети в Нижнем, площадью 5 тыс. кв. м на ул. Бетанкура в м/кр-не Мещерское озеро, открылся в июле 2016 г.).

## Ноябрь '15

### «КАРКАС-МОНОЛИТ» ОТКРЫЛ ЗАВОД ФАСАДНЫХ ПАНЕЛЕЙ



При годовом вводе жилья в Нижегородской области 800 тыс. кв. м данный завод может обеспечить фасадами до 60% рынка.

4 ноября компания «Каркас-Монолит» открыла в Сормовском районе Нижнего Новгорода новое производство, в создание которого вложено 1 млрд 700 млн руб. Как рассказали DK.RU в компании, строительство собственного завода «КМ Precast» начато в 2014 г. и заняло 14 месяцев. Общая производительная площадь завода составляет 20 тыс. кв. м.

Основным продуктом нового производства стали многослойные фасадные панели по финской технологии Elematic. По словам члена Совета дирек-

торов строительной компании «Каркас-Монолит» **АНДРЕЯ ВЕРШНИНА**, «это удобная эргономичная технология, которая позволяет реализовать любое архитектурное решение. Даже специалист на расстоянии трех метров не сможет определить: мрамор это или отшлифованная бетонная плита».

Проект был реализован в основном для обеспечения нужд строительства ЖК «Анкудиновский парк» компании «Каркас-Монолит» (27 жилых домов высотой от 19 до 35 этажей. Сдача первой очереди строительства запланирована на III квартал 2017 г.). Общий годовой объем производства многослойных панелей — 250 тыс. кв. м, объем производства железобетонных конструкций — 60 тыс. куб. м ежегодно.

### ОТКРЫЛСЯ ТРЦ «НЕБО»



Сумма вложений в открытие ТРЦ «Небо» составила около 6 млрд 700 млн руб. без учета средств, которые вложили арендаторы, и инвестиций в фитнес-центр и кинотеатр.

4 ноября в Нижнем Новгороде открылся один из крупнейших городских долго-строев — ТРЦ «Небо». В церемонии открытия приняли участие руководители компаний-девелоперов — генеральный директор ГК «Электроника» **АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ** и генеральный директор «Союз Маринс Групп» **ИГОРЬ КАЗАКОВ**, а также губернатор Нижегородской области **ВАЛЕРИЙ ШАНЦЕВ**.

Александр Кузнецов отметил, что название для ТРЦ было придумано задолго до его открытия, в 2006 г.: «Мы провели исследование, опросили тысячу человек и решили, что «Небо» — это то название, которое невозможно ополшить». В первый же день торговый центр, по подсчетам правительства Нижегородской области, посетило 45 тысяч человек.

4 ноября, к моменту официального открытия, ТРЦ оказался заполнен арендаторами на 30%, не были открыты ни продуктовый супермаркет, ни много-зальный кинотеатр, ни фитнес-центр. «Перекресток» начал работу в феврале

2016 г., в настоящее время только готовится к открытию кинотеатр. «В ТРЦ «Небо» будет самый большой фитнес-центр в Европе, можно сказать, ради него все и задумывалось», — подчеркнул на открытии Александр Кузнецов. Заместитель генерального директора ГК «Электроника» Евгений Кузнецов уточнил для DK.RU, что «фитнес-центр в ТРЦ «Небо» должен быть открыт, по договору, в течение двух лет после ввода самого торгового центра». По его словам, столь большие сроки обусловлены таким же крупным объемом инвестиций в данный проект.

Напомним, что строительство ТРЦ «Небо» на площади Лядова началось в 2005 г., по плану первая очередь должна была открыться в 2008 г, но из-за кризиса осенью 2008 г. стройка была заморожена. В декабре 2013 г. в конкурсе на достройку ТРЦ победила чешская строительная компания PSJ, та же, что строит и международный терминал аэропорта в Стригино. По данным инвесторов, площадь ТРЦ составляет 141 тыс. кв. м, где разместятся 320 магазинов, 28 кафе на фуд-корте, детские игровые зоны, кинотеатр и фитнес-центр. Обустроена подземная парковка на 800 мест и надземная на 600 машин.

## Декабрь '15

### В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ НАЧАЛ РАБОТУ ОТЕЛЬ COURTYARD BY MARRIOTT 4\*



Гостиничная сеть Marriott вложила в новый отель под брендом Courtyard более 10 млн евро.

Отель, который расположился на ул. Ильинская, 46, получил официальное название Courtyard by Marriott Nizhny Novgorod City Center. Генеральным менеджером отеля стал **ХАНС ЭНТОНИ ПРИНС**. Планируемые сроки окупаемости ин-

# ЛИЗИНГ. НА СТАРТ! ВНИМАНИЕ! МАРШ!

ПАО «НБД-Банк» предлагает услугу лизинга для малого и среднего бизнеса как альтернативу традиционному кредиту



### ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА В НБД-БАНКЕ:

- работаем без посредников;
- высокая экономическая целесообразность сделки;
- учитываем ваши пожелания по графику ежемесячных платежей;
- возможность получения господдержки в виде возмещения части расходов по лизинговой сделке.

### ЧТО МОЖНО ВЗЯТЬ В ЛИЗИНГ?

- транспорт,
- спецтехника,
- оборудование,
- недвижимость.

### УСЛОВИЯ ОФОРМЛЕНИЯ:

- срок лизинга — до 5 лет;
- минимальная сумма финансирования — от 500 тыс. руб.;
- имущество учитывается на балансе вашей компании.



пл. Горького, 6  
nbdbank.ru

Главный по лизингу Дмитрий Шулин 22-000-22 (доб. 1325), 8 (920) 056-49-92



вестиций он не назвал — «В текущих условиях чем скорее мы их вернем, тем лучше».

В числе 143 комнат отеля 129 номеров «де-люкс», девять улучшенных, четыре люкса и одни президентские апартаменты с отдельным входом. Отель рассчитан в основном на бизнес-гостей и обеспеченных туристов.

Для размещения гостиницы инвестор произвел капитальный ремонт исторического здания — дома купца Сироткина. Фактически отель будет располагаться в новом помещении, но входной группой для него будет служить фасад исторического особняка. По данным градозащитников, перед началом строительства основного здания гостиницы здание особняка было практически разрушено.

Официальное открытие отеля состоялось 19 февраля, тогда же его руководству был вручен сертификат о прохождении классификации на 4\*. В 2014 г. проект строительства гостиницы получил статус приоритетного инвестиционного проекта Нижегородской области. По данным правительства Нижегородской области, создано 60 новых рабочих мест.

## Январь'16

### ГК «ПИР» ПРОДАЛА ДВА СВОИХ РЕСТОРАНА

Два заведения — ресторан «Роганов Стейк Хаус» и кафе восточной кухни «Лепешка» — вышли из состава ГК «ПИР». Об этом 9 января сообщил президент ГК «ПИР» **АЛЕКСАНДР КОТЮСОВ**. Как следует из пояснения, размещенного г-ном Котюсовым на сайте ГК «ПИР», это было связано с необходимостью выкупить доли, находившиеся в собственности у миноритарных акционеров.

«Ряд наших ресторанов были построены совместно с партнерами. Работа по выкупу долей шла весь год, и сегодня мы можем объявить, что отныне все рестораны ГК «ПИР» принадлежат только ГК «ПИР». Это главный экономический итог года для нас».

Чтобы получить возможность выкупить доли в одних заведениях, группе компаний пришлось пожертвовать другими: доли в ресторанах «Роганов Стейк Хаус» и «Лепешка» были проданы сторонним партнерам, совместно с которыми реализовывались данные проекты. Позже стало известно, что им оказался

ресторанный холдинг LFR Family, который не стал сохранять формат заведений и уже летом 2016 г. открыл на месте «Лепешки» кафе украинской кухни «Корчма», а вместо ресторана «Роганов Стейк Хаус» — кафе «В гости».

Добавим, что ресторан «Роганов Стейк Хаус» ранее назывался «Строганов Стейк Хаус», но оказалось, что права на это название уже принадлежат компании из Санкт-Петербурга, которая весной 2015 г. оспорила его употребление в суде. Кафе восточной кухни «Лепешка» ГК «ПИР» открыла летом 2015 г., переформатировав кафе «Али-Баба». Ранее, в апреле 2015 г., ГК продала той же LFR Family свой первый ресторан — «Спорт-бар», который продолжает работать под прежним названием

## Март'16

### ОТКРЫТ ЗАВОД ИМЕНИ 70-ЛЕТИЯ ПОБЕДЫ



Строительство завода, входящего в состав концерна ВКО «Алмаз - Антей», начато в Нижнем Новгороде в 2011 г., к концу 2015 г. завершилось оснащение завода оборудованием.

Новое предприятие будет осуществлять финальную сборку зенитных ракетных систем «С-400», «С-500», «Витязь», радиолокационных комплексов «Небо-М», «Ниобий». Выпущенная военная техника будет проходить тестирование прямо на испытательных стендах завода, без отправки на полигоны. В церемонии открытия принял участие Президент РФ **ВЛАДИМИР ПУТИН**. Обращаясь к коллективу завода на открытии, он упомянул о том, что наряду с нижегородским заводом вступили в строй ракетный завод в Кирове и Северо-Западный региональный центр концерна «Алмаз - Антей» в Санкт-Петербурге: «Создавая эти заводы, мы восстановили компетенцию в строи-

тельстве машиностроительных заводов. Их «начинка» — выше всяких похвал. Мы с ребятами, с девушками разговаривали — наверное, сложно работать на таком оборудовании, но это поднимает компетенцию», — поделился президент.

По данным гендиректора ВКО «Алмаз - Антей» **ЯНА НОВИКОВА**, совокупный объем инвестиций в эти три завода составил 120 млрд руб., в том числе 104 млрд — собственные средства.

Владимир Путин отметил, что для размещения такого производства предлагались различные площадки, в том числе одновременно несколько в разных регионах России, но было принято решение сконцентрировать производство в Нижнем Новгороде, поскольку «здесь уже есть машиностроительное предприятие такого же профиля и выпускающее, по сути, такую же продукцию, но только предыдущего поколения».

По его словам, новая современная техника крайне нужна и российской армии для обеспечения безопасности страны, и другим государствам — часть продукции предприятия будет уходить за рубеж по экспортным контрактам.

Владимир Путин 29 марта в Нижнем Новгороде в ходе визита на новый завод осмотрел корпус сборки и испытания готовой продукции, а также корпоративный учебный центр. К концу 2016 г. количество сотрудников завода составит 2,5 тыс. чел., а в 2017 г. увеличится до 3 тыс.

### НАЧАЛ РАБОТУ НОВЫЙ ТЕРМИНАЛ АЭРОПОРТА «СТРИГИНО»



Международные рейсы пока обслуживаются в старом терминале аэропорта.

4 марта аэропорт начал в тестовом режиме обслуживать внутрироссийские авиарейсы в новом терминале: через него теперь проходит весь внутренний пассажиропоток. Но старта международного авиасообщения из нового терминала так и не произошло, хотя предполагалось,



ПРОЕКТ СП-237



## СТРОИТЕЛЬСТВО СОВРЕМЕННЫХ ДОМОВ

ул. Б. Покровская. д. 9Б  
+ 7 (831) 217-47-77

www.gwd.ru



# ЧЕМУ МОЖНО НАУЧИТЬСЯ У ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ТРЕЙДЕРОВ?

Нестабильность российской экономики привела к тому, что многие стали искать способы увеличения своего дохода. В связи с этим все больше и больше людей интересуются вопросом, как повысить свою финансовую грамотность.

Ответы на эти вопросы знает директор Нижегородского филиала ООО «ИнвестАгент» — официального партнера Международной академии инвестиций и трейдинга **НИКИТА ГАЙДУКОВ**.

## Расскажите, как связан трейдинг на финансовых рынках с финансовой грамотностью?

— В Международной академии инвестиций и трейдинга мы готовим профессиональных трейдеров. Поскольку любая дорога начинается с одного шага — в самом начале все осваивают финансовую грамотность, а затем переходят к более сложным вещам, которые помогают приумножать свои средства. Одним из главных принципов финансовой грамотности является понимание того, что нельзя складывать все яйца в одну корзину. Это правило применимо к трейдингу и действует в обычной жизни, где каждый из нас распоряжается собственными деньгами.

## В чем отличие финансово грамотных людей от тех, кто ничего об этом не знает?

— Большинство обычных людей доверяют свои средства банкам, для кого-то более привлекательным является хранение денег «под подушкой». Все эти способы имеют право на жизнь. Однако финансово грамотный человек понимает, что для того, чтобы не только уберечь свои средства, но и заработать, необходимо грамотно распорядиться своими деньгами. Именно этому мы учим студентов в Академии. Каждый, кто прошел обучение у нас, обязательно задумается о диверсификации своих средств. Это позволяет минимизировать риски.

## Какие еще правила работы на финансовых рынках применимы к обычной жизни?

— Еще одним базовым правилом трейдеров является следующее: не работать на послед-

ние деньги. Точно так же и в обычной жизни: не стоит бросаться сломя голову в кажущийся крайне привлекательным проект и забывать о средствах, которые необходимы для содержания семьи или собственной финансовой безопасности.

Отдельного внимания заслуживает финансовое планирование. Для того чтобы быть успешным на финансовых рынках, необходимо тщательно анализировать и планировать свой бюджет. Каждый трейдер понимает, сколько денег он должен положить на депозит, какую сумму он готов потратить на открытие одной или нескольких торговых позиций, какое кредитное плечо использовать, как рассчитать правильно стоп-лосс. Эти же навыки являются крайне полезными в быту. Практически каждый человек, имеющий опыт работы на финансовых рынках, планирует свой бюджет, оценивает уровень своих доходов и расходов, необходимость той или иной крупной покупки, свои кредитные возможности.

Прогнозирование является еще одной неотъемлемой частью жизни для опытных трейдеров. Заработать может лишь тот, кто способен корректно проанализировать данные, ситуацию на рынке и определить его основные пути развития и изменений. Именно благодаря таким прогнозам принимаются решения о покупке или продаже валюты или других ресурсов и акций. Корректный прогноз можно составить, лишь выделив нужное из огромного количества информации, которая окружает каждого участника инвестиционного процесса.

Очень значимым качеством для трейдера является стремление постоянно учиться и получать новую информацию. Без этого очень трудно достичь успеха на финансовом рынке, где ситуация может изменяться практически ежесекундно, где любое изменение котировок зависит от разных факторов. Это же качество очень важно и в обычной жизни, где обычно преуспевают



**Никита Гайдуков,**  
директор филиала  
ООО «ИнвестАгент»  
в Нижнем Новгороде,  
официальный партнер  
Международной акаде-  
мии инвестиций  
и трейдинга

те, кто постоянно стремится узнать что-то новое, получить новые знания и т. п.

Вышеописанные правила и привычки помогают зарабатывать на финансовых рынках не только профессиональным трейдерам, но и тем, кто не планирует заниматься трейдингом.

## Вы перечислили очень важные правила, навыки и привычки, но, к сожалению, не каждый обладает ими. Что нужно сделать, чтобы освоить эти навыки?

— Да, вы правы, не каждый обладает этими качествами. Однако это не значит, что их нельзя выработать. Здесь, как и в трейдинге: не каждый рождается профессиональным трейдером, но каждый может приложить ряд усилий, чтобы им стать. Мы в Международной академии инвестиций и трейдинга помогаем тем, кто хочет стать профессиональным трейдером, отточить нужные навыки и получить необходимые знания.

Точно так же мы помогаем тем, кто хочет просто повысить свой уровень финансовой грамотности. Если вы хотите узнать, как заставить ваши деньги приносить вам дополнительный доход, то специалисты Международной академии инвестиций и трейдинга помогут вам в этом. Чтобы узнать о том, как зарабатывать больше, обратитесь за бесплатной индивидуальной консультацией в ближайший офис Международной академии инвестиций и трейдинга, расположенный по адресу:

**FXClub**  
Academy

г. Н. Новгород, ул. Новая, д. 28.  
Тел.: +7 (831) 217-0-218

Образовательные услуги оказывает АНО ДПО «МАИТ». Лицензия № 036474 от 22 июля 2015 г.

Реклама

**FXClub**  
Academy

# МЫ НАУЧИЛИ ЗАРАБАТЫВАТЬ МИЛЛИОНЫ

ТРЕНИНГИ  
ПО УПРАВЛЕНИЮ  
ЛИЧНЫМИ  
ФИНАНСАМИ  
КАЖДУЮ  
НЕДЕЛЮ

г. Нижний Новгород, ул. Новая, д. 28  
(831) 217-0-218

traderacademy.ru



что это случится в первом полугодии 2016 г.

К услугам пассажиров в новом термине аэропорта — бизнес-зал, комната матери и ребенка, здравпункт, открылись магазины Duty Free и Duty Paid, торговые точки с сувенирами и другими товарами, есть вендинговые аппараты с кофе и снеками, платежные терминалы. Работают заведения общепита, принадлежащие «Росинтер Ресторантс Холдинг», — ресторан «IL Патио» и кофейня Costa Coffee на первом этаже в общей зоне аэропорта, и «Американский Бар и Гриль» — в стерильной зоне. Нижегородская сеть Love Food Restaurants запланировала к открытию кофейню Coffee sake и английский паб. Общая площадь заведений составила 603,5 кв. м, в них предусмотрено 186 посадочных мест.

Принцип «через Москву дешевле» постепенно теряет актуальность, — прокомментировал начальник департамента развития маршрутной сети холдинга «Аэропорты регионов» **АНДРЕЙ КЛИМЕНКО**. Лететь из «Стригино», по его словам, в ряде случаев не только удобно, но и экономически целесообразно: анализ цен показывает, что стоимость многих туристических продуктов с вылетом из Нижнего и из Москвы примерно одинакова.

## Апрель’16

### «ДЕЛОВОМУ КВАРТАЛУ НИЖНИЙ НОВГОРОД» ИСПОЛНИЛОСЬ 10 ЛЕТ



Сила «Делового квартала» — в объединении профессиональных, вовлеченных и неравнодушных людей, работающих над изданием единой командой.

В этом году издание «Деловой квартал» — Нижний Новгород» отметило первый юбилей. 10 лет — это первая серьезная дата, которая позволила собрать в одном месте партнеров,

сотрудников и, конечно, предпринимателей — героев наших публикаций. Прием по случаю десятилетнего юбилея «Делового квартала» прошел в увлекательной и расслабленной манере. Помимо замечательной компании гостей мероприятия ждало небольшое командное испытание в стиле «Что? Где? Когда?», которое было посвящено СМИ, журналистике, книгопечатанию и публицистике.

«Нам есть что вспомнить. Казалось бы, еще вчера мы проводили презентацию первого номера нового нижегородского делового журнала «Деловой квартал». Не воспринимали возражения о необходимости журнала для города. Видели, что объективная бизнес-информация востребована читателем. Был даже момент, когда из формата «раз в две недели» мы становились еженедельником. Теперь актуальная новостная повестка доступна на портале — в день выходит до 25 новостей. В журнале мы публикуем глубокие исследования, аналитическую информацию, которая лучше воспринимается именно в печатном виде. Мы проводим наши фирменные мероприятия: форум «Будущее города», премию «Человек года», бесчисленное количество читательских советов. Сила «Делового квартала» — в объединении профессиональных, вовлеченных и неравнодушных людей, работающих над изданием единой командой. В течение 10 лет работы «ДК» на нижегородском рынке в стране произошли два кризиса и наступили совершенно новые экономические условия, в которых мы живем сегодня. Мы благодарим наших читателей, партнеров, рекламодателей за поддержку и обещаем оставаться источником качественной и достоверной информации», — сказала, открывая праздничный вечер, директор журнала «Деловой квартал» **СВЕТЛАНА ЛУЗАНОВА**.

В этот вечер поздравления звучали от гостей мероприятия — представителей бизнеса и органов власти. Заместитель губернатора Нижегородской области **ЕВГЕНИЙ ЛЮЛИН**, поздравляя издание, сказал, что, когда 10 лет назад «Деловой квартал» стал выходить в Нижнем Новгороде, никто не ожидал, что журнал обоснуется в регионе так «всерьез и надолго»: «В то время запускалось очень много проектов, но лишь немногие из них сохранились до настоящего времени. Желая «Деловому кварталу» процветания, интересных материалов и преданных читателей!»

### В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ НАЧАЛ РАБОТУ «ПОЧТА БАНК»



Одним из главных преимуществ «Почта Банка» является масштабная филиальная сеть.

Торжественное открытие первого клиентского центра «Почта Банка» состоялось в Нижнем Новгороде 21 апреля. Он расположился в здании Главпочтамта на ул. Большая Покровская, д. 56.

«Почта Банк» ориентирован на массовый клиентский сегмент, в том числе на покупателей интернет-магазинов. Большую часть клиентов будут составлять пенсионеры, которым банк предложит комплексное обслуживание, включая выплату пенсий. Базовый продукт банка — сберегательный счет (через который в том числе осуществляется обслуживание в мобильном банке), также в продуктовой линейке — депозиты, кредиты наличными, POS-кредиты, кредитные карты и коробочные продукты.

Как сообщило на церемонии открытия руководство, «Почта Банк» будет развивать три формата присутствия: клиентский центр в виде двух окон продаж внутри большого отделения почтовой связи с банкоматом, банковское окно с POS-терминалом в небольшом отделении почтовой связи и предоставление базового набора банковских услуг сотрудником почты, прошедшим дополнительное обучение.

Одним из главных преимуществ «Почта Банка» является масштабная филиальная сеть, этот актив банку предоставляет «Почта России», крупнейшая логистическая компания, отметил директор Нижегородского филиала «Почты России» **СЕРГЕЙ ОРЛОВ**. Поэтому «Почта Банк» сможет без проблем «зайти» даже в глубинку — всюду, где есть почтовые отделения.

«Теперь группа ВТБ в НН представлена во всех сегментах. Развитие «Почта Банка» увеличит долю присутствия группы на банковском рынке», — прокомментировал управляющий нижегород-

### 24 НОЯБРЯ 2016 ГОДА PREMIUM ЦЕНТР



## ГЛАВНЫЙ ДЕЛОВОЙ ПРИЕМ ЧЕЛОВЕК ГОДА

Премия «Человек года» — уникальная региональная премия, лауреатов которой определяют эксперты из бизнес-сообщества города. Премия вручается за профессиональные и отраслевые достижения, успешно реализованные проекты, вклад в развитие Нижегородской области, развитие и поддержку социально ориентированных проектов города/региона.

Деловой  
квартал

DK.RU

(16+)

Стать партнером премии: 233-36-03, Евгения Мишина

Вход только по приглашениям



ским филиалом ВТБ24 в Нижегородской области **ГЕОРГИЙ ГРЕЧИН**.

Должность управляющего филиа-  
лом, управляющего Нижегородским об-  
ластным центром «Почта Банка» заняла  
**ОКСАНА УМНОВА**, в апреле 2013 г. назна-  
ченная управляющим Нижегородским  
областным центром «Лето Банка».

Май’16

ОТКРЫЛСЯ HAMPTON  
BY HILTON 3\*



Новая гостиница категории 3\* стала шестым  
отелем Hilton в России, работающим под брендом  
Hampton.

Отель Hampton by Hilton Nizhny  
Novgorod 3\* расположился по адресу ул.  
Горького, 252. Строительство гостиницы  
было начато более восьми лет назад: раз-  
мер инвестиций, вложенных в проект  
ГК «Электроника», за это время вырос с  
планируемых 900 млн руб. до 1 млрд 300  
млн. Как признались представители ГК  
«Электроника», Hilton — одна из самых  
«сложных» и серьезных управляющих  
компаний, процесс приемки был очень  
кропотлив и занял несколько месяцев,  
представители компании проверяли бук-  
вально всё — от электрики до затирки  
швов плитки в санузлах.

Новая гостиница категории 3\* стала  
шестым отелем Hilton в России, работаю-  
щим под брендом Hampton. Всего в се-  
мействе Hampton by Hilton насчитывает-  
ся более 2,1 тыс. отелей по всему миру. В  
нижегородском — 184 номера различных  
категорий, в стоимость номера включен  
завтрак, интернет, услуги фитнес-зала  
и бизнес-центра. В гостинице имеются  
номера для гостей с ограниченными  
возможностями и их сопровождающих.  
Напомним, что сейчас ГК «Электроника»  
планирует также строительство гостини-  
цы на ул. Большая Покровская, на месте  
кинотеатра «Октябрь».

«ЖИЛСТРОЙ-НН»  
ВЗЯЛ КОНТРАКТ  
НА РЕКОНСТРУКЦИЮ  
ПРОСПЕКТА МОЛО-  
ДЕЖНЫЙ



Реконструкция пр. Молодежный — важный  
инфраструктурный проект в рамках подготовки к  
чемпионату мира по футболу 2018 г.

Судьба сложной и долгой госзакупки  
на 4 млрд руб., в ходе которой должен  
был определиться подрядчик для работ  
по реконструкции пр. Молодежный (от  
аэропорта «Стригино» до центра Автоза-  
водского района Нижнего Новгорода),  
решилась в мае.

В аукционе приняли участие че-  
тыре претендента: начальная (макси-  
мальная) цена контракта составила  
4 млрд 187 млн 463 тыс. руб., торги  
велись на понижение, в результате  
аукцион выиграла компания, запро-  
сившая за свои услуги 3 млрд 831  
млн 528 тыс. 645 руб., и это оказался  
«Жилстрой-НН». Пятый претендент,  
не допущенный к участию в аукцио-  
не, оспорил свой «отвод», в результате  
чего аукцион был назначен вновь с  
последней ставки. Поступило еще  
четыре предложения на понижение:  
в результате от первоначальной стои-  
мости контракта участники аукциона  
«скинули» более 460,6 млн руб., или  
11%. Право стать подрядчиком рекон-  
струкции пр. Молодежный снова вы-  
играл «Жилстрой-НН», теперь уже за  
3 млрд 726 млн 842 тыс. 070 руб.

Напомним, что первая закупка на  
право выполнения ремонта пр. Мо-  
лодежный была объявлена 12 ноября  
2015 г., но была отменена по решению  
ФАС России спустя всего пять дней.  
Процесс внесения правок в документа-  
цию, с учетом новогодних праздников  
и объявления новой закупки, занял бо-  
лее трех месяцев: «вторая попытка» со-  
стоялась 20 февраля 2016 г., 11 марта и  
эта закупка была отменена. Для откры-  
тия третьей закупки снова потребова-  
лось вносить изменения в документы.

Конкурсная документация была вновь  
размещена на сайте госзакупок 6 апре-  
ля, и определить подрядчика удалось  
лишь с третьего раза, в мае.

«РАЙЦЕНТРЫ»  
ЗАКРЫВАЮТСЯ



Магазины «Пятерочка» постепенно вытесняют с  
рынка нижегородские торговые сети.

Компания Х5 к маю завершила второй  
этап проекта по долгосрочной аренде  
площадей, которые занимали магазины  
нижегородских торговых сетей «Рай-  
центр», «Гастроном № 1» и «Точка». Как  
сообщили DK.RU в пресс-службе Х5 Retail  
Гроуп, речь идет о примерно 30 локаци-  
ях, на которых в течение 2016 г. будут  
открыты магазины торговой сети «Пяте-  
рочка».

В 2015 г. компания взяла в аренду и  
уже интегрировала в сеть «Пятерочка»  
первые 18 объектов этих торговых сетей.  
Согласно информации с сайта «Райцен-  
тра», сеть супермаркетов «Райцентр», «Га-  
строном № 1» и «Точка» насчитывала 65  
собственных и 5 франчайзинговых мага-  
зинов в городе и области. Таким образом,  
к концу 2016 г. собственная сеть магази-  
нов сократится почти в 1,5 раза.

По словам директора розничной се-  
ти «Райцентр», «Гастроном № 1» **ЕВГЕНИЯ  
КРИВОШЕЕВА**, в связи с изменением стра-  
тегии развития розничной сети компа-  
ния планирует закрыть часть принадле-  
жащих ей магазинов, работающих под  
брендами «Райцентр» и «Точка»:

«Права аренды на освобождаемые  
торговые площади будут переуступлены  
компаниям Х5 Retail Group, которая пла-  
нирует открыть на этих площадях совре-  
менные магазины у дома под брендом  
«Пятерочка».

Генеральный директор группы ком-  
паний ВКТ (УК, развивающая нижегород-  
скую сеть супермаркетов) **АЛЕКСЕЙ ЗУДИН**  
подтвердил DK.RU эту информацию,  
отметив, что передавать Х5 Retail Group  
планировалось магазины как в Нижнем  
Новгороде, так и в области.

Ж/Д ТРАНСПОРТ

ЧИТАЙТЕ В ОКТЯБРЕ — «100 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ»

Происходящие в экономике страны  
события меняют акценты в бюджет-  
ной политике России, направляют их на  
рост производственных активов и произ-  
водственной базы предприятий. По ито-  
гам 2014 г. общая выручка участников  
рейтинга топ-100 составила 1383,5 млрд  
руб. Неплохо себя чувствовали компании,  
ориентированные на экспорт, а также те,  
чья основная деятельность связана с обо-  
ронной и пищевой промышленностью. Это  
подтверждает и статистика: 38 участников  
рейтинга — это промышленные и произ-  
водственные компании, 33 — предприятия  
торговли. Далеко не все компании, попа-  
вшие в прошлогодний топ-100, показали  
положительную динамику выручки (75 ком-  
паний) и чистую прибыль (83 компании). По-  
смотрим, как изменится расстановка сил  
в этом году.

В рейтинге «100 крупнейших компаний»  
участвуют локальные предприятия, офици-  
ально зарегистрированные и действующие  
на территории Нижегородской области. Со-  
вокупная деятельность холдингов в рейти-



ге не учитывается, каждое предприятие в их  
составе, которое зарегистрировано на тер-  
ритории региона, рассматривается отдельно  
по результатам финансовых показателей.  
Главный ранжирующий показатель рейти-  
нга — объем выручки от объема продаж /  
реализации услуг за вычетом обязательных  
платежей (НДС, акцизы и т. д.).

Ж/Д ТРАНСПОРТ

КРУГЛЫЙ СТОЛ НА ТЕМУ  
ЗАКУПОК ДЛЯ НУЖД  
ОАО «РЖД» СОСТОИТСЯ  
НА ГОРЬКОВСКОЙ  
ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ

Видеоконференция с президентом ком-  
пании ОАО «РЖД» **О.В. БЕЛОЗЁРОВЫМ**  
и встреча с начальником Горьковской же-  
лезной дороги **А.Ф. ЛЕСУНОМ** «Закупки ОАО  
«РЖД». Открытый диалог» пройдет в Нижнем  
Новгороде.

К участию приглашаются партнеры ГЖД  
и другие представители регионального  
бизнес-сообщества. Встреча состоится 14  
октября 2016 г. в 10:00 по адресу: г. Нижний  
Новгород, ул. Июльских дней, д. 1, к. 216.

Для участия в мероприятии необходимо  
не позднее 26 сентября 2016 г. скачать с  
сайта [www.gzd.rzd.ru](http://www.gzd.rzd.ru) и направить на адрес  
[rkz\\_shadskayaev@grw.ru](mailto:rkz_shadskayaev@grw.ru) заполненный реги-  
страционный лист и анкету участника про-  
цедуры закупки.

Телефоны для справок:  
8 (831) 248-65-71,  
8 (831) 248-80-54,  
8 (831) 248-83-52.

Стройтех

Оздоровительный лагерь «Кристалл»

Земельный участок — **6,21** га  
Комплекс зданий — **5 198,6 м²**  
**Цена отсечения:**  
**16 971 168 руб.**

Несомненным достоинством местоположения лагерь является лесное озеро Пурхма, которое находится на расстоянии около 400 м.

● **Адрес:** Володарский район, п. Ильино, 606090 лесной квартал №61, в р-не озеро Пурхма

Туристическая база «Импульс»

Земельный участок - **7,5** га  
14 строений — **1 393,5 кв.м.**  
**Цена отсечения:**  
**4 319 000 руб.**

База расположена в живописном месте на противоположном берегу реки Теша от села Архангельское, в сосновом бору.

● **Адрес:** Шатковский район, село Архангельское

**Нежилое кирпичное двухэтажное здание**

с антресолью и подвалом — площадью **8 662,8** кв. м.  
с правом аренды на земельный участок — площадью **7 529** кв.м.  
**Начальная стоимость: 64 821 000 рублей.**  
● **Адрес:** Приокский район, пр. Гагарина, д.176

**+7 (495) 909-00-00**

**www.stroytech-rt.ru**

Реклама.

20 Деловой квартал | № 09 (274) 26.09.2016

на правах рекламы

Деловой квартал | № 09 (274) 26.09.2016 21



## Июнь'16

### В НИЖНЕМ НОВГО- РОДЕ ПОЯВИЛСЯ ПЕРВЫЙ ОТЕЛЬ 5\*



Фитнес-центр с бассейном, обязательный для отелей 5\*, в «Кулибине» находится в процессе строительства (ориентировочный срок завершения — конец 2016 г., поэтому гостиница классифицировалась на 5\* «авансом»)

В создание гостиничного комплекса «Парк-отель «Кулибин», включая сам отель с 64 номерами различных категорий, ресторан и офисный центр, вложено более 800 млн руб. Гостиница начала работу в Нижнем Новгороде по адресу ул. Максима Горького, д. 121 еще в декабре 2015 г., но к лету сертифицировалась на 5\* и стала первым отелем такого уровня в Нижнем Новгороде.

Реализация проекта по строительству этого гостиничного комплекса началась в 2013 г.

В состав гостинично-делового комплекса «Кулибин» входит многофункциональный конференц-центр с пятью залами вместимостью от 5 до 120 человек, а также ресторан De Kas, где гостям отеля предоставляются услуги питания и проводятся торжественные мероприятия и обслуживание гостей делового центра «Кулибин» (это бизнес-центр класса А).

Гостинично-деловой комплекс «Кулибин» находится под управлением компании-девелопера ООО «Глобал Риэлти». Как рассказал DK.RU директор по развитию «Глобал Риэлти» **РОМАН ЧИСТЯКОВ**, этот проект компания считает уникальным в своем роде: это «пространство, которое позволит бизнесу находиться в комфортном состоянии и думать только о получении прибыли. Здание не только находится в историческом центре Нижнего Новгорода, оно практически встроено в парк с одноименным названием. Удобная эргономика здания позволяет легко передвигаться и пользоваться услугами конференц-залов, ресторана, гостиницы, а в будущем и сра-центра».

### ПАЗ ЗАПУСТИЛ ПРО- ИЗВОДСТВО АВТОБУ- СОВ «ВЕКТОР NEXT»



Автобус рассчитан на транспортировку от 43 до 53 человек для использования в городских и пригородных пассажирских перевозках, а также в сегменте школьных автобусов.

«Вектор NEXT» — это первая модель Павловского автобусного завода, которая будет выпускаться под брендом ПАЗ, под которым с 2015 г. консолидируется новая линейка всех автобусных предприятий «Группы ПАЗ». Автобусы «Вектор NEXT» — это транспорт нового поколения, соответствующий всем передовым международным стандартам. Новый автобус создан на шасси нового автомобиля Горьковского автозавода «ПАЗон NEXT».

По словам главы города **ИВАНА КАРНИЛИНА**, Павловский автобусный завод традиционно является поставщиком автобусов для городских пассажирских перевозок. «На дорогах областного центра 70% пассажирских перевозок производится на автобусах ПАЗа. Мы планируем приобрести крупную партию новых автобусов», — рассказал глава города.

По обещанию Ивана Карнилина, в конце 2016 г. мэрия закупит 298 автобусов для обновления нижегородского транспортного парка. В планах на 2017 г. — в рамках подготовки к чемпионату мира по футболу подготовить контракт еще на 500 автобусов.

По словам директора по продажам дивизиона «Автобусы» «Группы ПАЗ» **ЕВГЕНИЯ НОСОВА**, ведутся переговоры по реализации этих машин в рамках программы ЧМ-2018. «Эти автобусы будут предлагаться всем городам-организаторам, но первоначально — Нижнему Новгороду. Сначала на пробу будем предлагать 10-15 автобусов, максимально наше предложение составит 50 машин», — сообщил он. В рамках проведения ЧМ-2018 ПАЗ также планирует предлагать городам-организаторам специальные автобусы («Вектор-4») для маломобильных групп граждан.

## Июль'16

### WORLD CLASS ПРОВЕЛ РЕБРЕНДИНГ ДВУХ КЛУБОВ

С 1 июля два клуба World Class в Нижнем Новгороде подвергнуты ребрендингу. «В 2012 г., проанализировав лучшие мировые практики и изучив тенденции развития фитнес-индустрии в нашей стране, мы вывели на рынок Нижнего Новгорода новую сеть фитнес-клубов — сеть «ФизКульт», — отмечалось в сообщении на сайте сети. В настоящее время шесть фитнес-клубов «ФизКульт» работают в Нижнем Новгороде и Дзержинске. В планах владельцев сети клубов — открыть «ФизКульт» в каждом районе города.

«Именно поэтому нами было принято решение присоединить клубы «World Class Спорт» и «World Class Родионова» к сети «ФизКульт», при этом новые клубы — «ФизКульт Спорт» и «ФизКульт Родионова», несомненно, объединят в себе лучший опыт двух брендов», — пояснялось в сообщении «Нижегородской фитнес-группы». «World Class Пушкинский» продолжил свою работу в текущем формате.

## Август'16

### СЕТЬ «БРИСТОЛЬ» ПО- ГЛОТИЛА «РАСТЯПИНО»

Вторая по обороту в стране сеть алкомаркетов «Бристоль» получила в управление 274 магазина своего нижегородского дистрибьютора — группы компаний «Растяпино». Все магазины сменяют вывески. Сделка была безденежная: магазины «Растяпино» сменяют вывески в течение трех месяцев в рамках соглашения о стратегическом партнерстве, пишет РБК со ссылкой на генерального директора ритейлера «Бристоль» **АЛЕКСЕЯ ТОПОРКОВА**. Таким образом, «Бристоль» увеличится в Нижегородской области почти на треть: до 800 точек. По словам коммерческого директора ГК «Растяпино» **МАКСИМА ПЕТРОВСКОГО**, «Растяпино» как один из основных поставщиков «Бристоля» сфокусирует свои усилия на развитии дистрибьюторского бизнеса, в том числе предоставляя ритейлеру логистические сервисы.

ГК «Растяпино», созданная в начале 1990-х нижегородским предпринимате-

## АРТЕКА.RU: НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ФАРМАЦЕВТИКУ

С 2012 г. ведущий российский фармдистрибьютор АО НПК «Катрен» развивает проект Apteka.ru — сервис по поиску и заказу\* товаров аптечного ассортимента. За четыре года существования сервис завоевал большую популярность у потребителей, а количество совершенных заказов с помощью Apteka.ru приблизилось к 5 млн с момента запуска. Заказать лекарства с помощью сервиса можно из любого уголка России.

Сервис не является дистанционной торговлей — товар доставляется в лицензированные аптеки, выбранные покупателем при оформлении заказа. Компания позволяет обычным пользователям сформировать на сайте Apteka.ru заказ\* от имени выбранной аптеки-партнера проекта, а потом купить свой заказ в этой аптеке. После формирования на сайте заявка поступает на региональный склад АО НПК «Катрен», где обрабатывается и доставляется в аптеку с соблюдением всех требований по режиму условий хранения и транспортировки.

В условиях меняющейся конъюнктуры фармацевтического рынка проект Apteka.ru, учитывающий интересы потребителей, аптек и производителей, способствует формированию нового сегмента фармацевтического рынка, являясь примером успешной синергии современных технологий, высоких компетенций и почти 25-летнего опыта в фармотрасли компании «Катрен».

С 2013 г. компания «Катрен» возглавляет список крупнейших российских фармдистрибьюторов. Представительства и филиалы компании есть практически в каждом регионе, в удобных, с точки зрения логистики, областях построены распределительные складские комплексы. Таким образом, имея прямые контракты с крупнейшими отечественными и иностранными производителями лекарств, сеть логистических центров и наработанные компетенции, «Катрен» с помощью Apteka.ru обеспечивает равный доступ к качественным лекарствам для жителей разных регионов. В среднем для каждого региона на Apteka.ru доступны около 13 тыс. наименований различных ме-



Надежда Ходырева, директор филиала АО НПК «Катрен» в г. Нижний Новгород

дицинских изделий, косметических средств и лекарственных препаратов. По всей стране партнерами сервиса стали более 14 тыс. аптек и аптечных пунктов.

Директор нижегородского филиала Надежда Ходырева рассказывает: «Сегодня использование онлайн-сервисов становится все более популярным. Компания «Катрен» учитывает эти тенденции в своем развитии и в создании сервисов для покупателей. Для каждого региона на сайте Apteka.ru доступны более 13 тыс. позиций, а интерфейс и опции поиска понятны любому пользователю. Каждый товар

сопровождается подробным описанием, фотографиями, сведениями о производителе, стране происхождения и инструкцией по применению. Для получения заказа пользователи Apteka.ru могут выбрать из списка аптек-партнеров на сайте ближайшую к дому или к работе. С момента формирования заказа на сайте пользователь получает оповещение на свой мобильный телефон, где указывается, на каком этапе сейчас находится заказ. При необходимости пользователь может связаться с call-центром, где компетентные операторы проконсультируют его и ответят на все вопросы по работе сервиса».

Сегодня нижегородский филиал «Катрен» обслуживает аптеки Нижегородской, Владимирской и Ивановской областей — всего порядка более 2 тыс. пунктов доставки. В месяц филиал обрабатывает около 11 тыс. онлайн-заявок, и их количество увеличивается с каждым месяцем. Партнерами проекта в регионе являются более 700 аптек. Удобный формат поиска товара и заказа, возможность использовать для этого мобильные приложения, а также программа лояльности обеспечивают сервису стабильный рост числа клиентов.

Apteka.ru — это принципиально новый подход в аптечном ритейле. Удобный и функциональный ресурс, созданный лидером отрасли и гарантирующий качество представленных на виртуальной витрине товаров, помогает пользователям приобрести необходимые препараты в лицензированной аптеке, а значит, быть защищенными от контрафакта и правильно заботиться о своем здоровье.



г. Нижний Новгород,  
ул. Шекспира, 12  
тел. 249-51-01



лем **ВЯЧЕСЛАВОМ САМОЙЛОВЫМ**, владеет сетью из 274 магазинов под брендами «Растяпино» и «Вина Кубани» и, по собственной оценке, покрывает 75% оптового рынка Нижегородской области.

В свою очередь именно сеть «Бристоль» по итогам 2015 г. стала самой быстрорастущей компанией в рейтинге INFOline «Топ-100 крупнейших розничных сетей»: рост выручки оценивался в 294%, до 22,5 млрд руб. Лидер рынка — компания «Красное и белое», также развивающая розничную сеть в Нижегородской области, в прошлом году нарастил выручку на 75,5%, — до 82,5 млрд руб.

## Сентябрь '16

### ОТКРЫТА ТРЕТЬЯ ОЧЕРЕДЬ ЮЖНОГО ОБХОДА



Протяженность автомобильной дороги М-7 «Волга» на участке обхода Нижнего Новгорода (третья очередь, первый пусковой комплекс) составляет 14,69 км.

На строительство третьей очереди Южного обхода было направлено 8 млрд руб. Рабочее движение автотранспорта по третьей очереди Южного обхода открыл министр транспорта РФ **МАКСИМ СОКОЛОВ**. На церемонии открытия министр напомнил, что дорога сдана на год раньше контрактного срока, однако на качестве дорожного покрытия это не отразилось. Новый участок автодороги позволяет вывести транзитный транспорт из черты Нижнего Новгорода: «Стыдно вспомнить, что еще недавно Нижний Новгород был единственным городом-миллионником в России, не имеющим полноценного объезда», — сказал министр. Начальная точка строящейся автомобильной дороги М-7 «Волга» на участке обхода Нижнего Новгорода (III очередь, I пусковой комплекс) расположена на пересечении с автодорогой Нижний Новгород — Саранск в районе

села Вязовка. Конечная точка — на подъезде к Южной промзоне города Кстово в районе села Шелокша.

По словам губернатора Нижегородской области **ВАЛЕРИЯ ШАНЦЕВА**, четвертая очередь Южного обхода, которая свяжет объездную дорогу с трассой М-7 в районе поселка Работки, будет полностью построена за счет федеральных средств. В свою очередь Нижегородская область получит возможность вложить больше средств в ремонт и развитие дорожной сети. В перспективе предстоит построить и вторую половину кольцевой автодороги — Северного обхода Нижнего Новгорода. Один из участков Северного обхода будет проходить через проектируемый в настоящее время Нижегородский гидроузел. Предполагалось, что автодорожный переход будет совмещен с плотиной гидроузла, но проектировщики сочли такой проект затратным, и в настоящее время прорабатывается вариант строительства отдельного моста для Северного обхода.

### ПЕРВЫЙ АВТОМОБИЛЬ ПРОЕХАЛ ПО БОРСКОМУ МОСТУ-ДУБЛЕРУ



Рабочее движение по новой переправе откроют уже в начале ноября: такое решение принял губернатор Нижегородской области Валерий Шанцев.

«16 сентября реализована та задача, которая изначально была поставлена — проехали по новому мосту с одного берега на другой, — отметил губернатор **ВАЛЕРИЙ ШАНЦЕВ**. — Вроде бы только недавно мы эту стройку начинали. Год назад смотрели, как на домкратах поднимается первое пролетное строение. Нам потребовался один год — и всего пять минут, чтобы проехать от одной опоры до другой. И это результат труда тысяч людей, которые здесь трудились день и ночь», — подчеркнул глава региона.

В сентябре на мосту заканчивается укладка верхнего слоя асфальтного покрытия, остались работы по укладке по-

крытия на тротуарах, затем подрядчик приступит к монтажу барьерного и перильных ограждений, мачт освещения и всей световой иллюминации арочных пролетных строений, — рассказал заместитель директора по производству «Мостоотряд-1» **ДМИТРИЙ КАЛИНЫЧЕВ**.

После строительства в каждую сторону автотранспорт будет двигаться по двум полосам: по новому мосту движение будет организовано в Кировском направлении, по существующему — в обратную сторону. Следующим этапом развития дорожной сети на данном направлении станет строительство автомобильной дороги Неклюдово — Золотово в сентябре 2017 г.

### НАЧАЛИ РАБОТУ ПЕРВЫЕ ДВЕ ПЛАТНЫЕ ПАРКОВКИ



Городской департамент транспорта введет парковочные абонементы сроком на месяц, квартал и год, которые помогут экономить на услугах парковки тем, кто пользуется ими регулярно.

До 1 сентября платные парковочные пространства работали в городе в тестовом режиме, с осени перешли на штатный режим работы. Стоимость часа стоянки на парковке на площади Революции у Московского вокзала составляет 50 руб., на Рождественской — 20 руб., первые 15 минут автомобиль может находиться на Рождественской бесплатно.

До окончания 2016 г. запланирована организация в городе еще двух парковок закрытого типа: на площади Горького у ресторана «Макдоналдс» (на 39 машиномест) и на улице Ковалихинская, напротив Центра международной торговли (на 57 машиномест). Напомним, что сам ЦМТ располагает подземной парковкой для арендаторов и собственной наземной для гостей. На это требуется дополнительное финансирование в объеме 8,7 млн руб.

Зачем ждать понедельника? Подписывайтесь на ежедневную рассылку свежих новостей DK.RU сейчас!



# СОБЫТИЕ ГОДА ДЛЯ «ПАВЛОВСКОЙ КУРОЧКИ»

Торговая марка «Павловская Курочка» агрохолдинга «Русское поле» получила награды международной выставки мясоперерабатывающей промышленности IFFA. IFFA — одна из самых востребованных зарубежных выставок среди специалистов мясной индустрии в России.

В 2016 г. российские производители впервые приняли участие в конкурсной программе выставки, и «Павловская Курочка» была одним из немногих производителей мяса птицы в России, кто представил свою продукцию для оценки качества. Независимое международное жюри выставки, состоящее из пяти авторитетных экспертов, оценивало представленные образцы продукции. Информация о производителях была скрыта, чтобы сохранить объективность. Учитывались внешний вид продукта, упаковка, вкус, запах, соответствие международным стандартам качества и безопасности. В результате рулет куриный со специями от «Павловской Курочки» получил высшую награду международного конкурса IFFA — золотую медаль, а новинка 2016 г. — руляда копчено-вареная — серебряную медаль. Данные награды — это подтверждение высоких стандартов производства и качества продукции.

Высокое качество, вкус и разнообразие — основная стратегия «Павловской Курочки». Стратегия базируется на плано-

мерной модернизации производственных мощностей, оптимизации издержек за счет внедрения принципов бережливого производства. Флагином реализации стратегии является развитие новых линеек продуктов. Бренд «Павловская Курочка» — лидер на рынке мяса птицы Нижегородской области, активно участвующий в реализации задачи обеспечения продовольственной безопасности России. Принцип «от фермы до прилавка за 24 часа» позволяет агрохолдингу выстроить замкнутый цикл работы, который мало подвержен негативному влиянию внешних факторов.

В условиях кризиса важнейшей задачей компании является оптимизация процессов производства продуктов без изменения высокого уровня качества. Это достигается повышением производительности труда, а не удешевлением сырьевой составляющей продукта. Именно поэтому агрохолдинг тратит все ресурсы на повышение эффективности бизнес-процессов.

«Павловская Курочка» стремится соответствовать мировым трендам в производ-

стве продуктов питания высокого качества. В ассортименте только актуальные для потребителя продукты: это натуральные полуфабрикаты и колбаса, ветчина, сосиски с высоким содержанием диетического мяса для здорового питания «Из филе». Линейка «Из филе» предназначена покупателем, которые поддерживают свою физическую форму и ищут низкокалорийные блюда.

Здоровое питание не только взрослых покупателей заботит «Павловскую Курочку». Для самых маленьких своих покупателей разработана и сертифицирована продукция «Для детей», в которую входят полуфабрикаты и колбасные изделия. Основные преимущества этих продуктов в низком содержании соли, отсутствии глутаматов, фосфатов и красителей, а также в высоком содержании белка за счет изготовления продукции из отборного охлажденного мяса цыпленка-бройлера.

павловская-курочка. рф.

победитель  
международного  
конкурса  
качества

# IFFA

павловская-курочка.рф



# 150 ЛЕТ «РУСПОЛИМЕТ»: ВСЕ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ

ПАО «Русполимет» отметило 150-летний юбилей. Несмотря на солидный возраст, это очень современное предприятие. Модернизация на заводе стартовала в 2006 г., когда на предприятии еще существовало мартеновское производство стали и отсутствовало такое направление, как спецэлектрометаллургия. За это время компания вложила в развитие более 6,5 млрд руб.



Глобальное обновление ПАО «Русполимет» началось в 2006 г.



Епископ Выксунский и Павловский Варнава совершил чин освящения закладки часовни в честь Успения Божией Матери на площади перед главной проходной завода «Русполимет»



Сегодня «Русполимет» — предприятие полного цикла

Официальной датой начала истории Кулебакского металлургического завода считают 1866 г. Именно тогда, в августе, в Кулебаках была получена первая плавка.

«За полуторавековым юбилеем стоят судьбы многих поколений кулебачан, создававших завод, сделавших его лидером современной отечественной металлургии», — говорит председатель Совета директоров ПАО «Русполимет» **Виктор Ключай**. В год 150-летия завода он выражает особую благодарность ветеранам, сохранившим завод в непростые 90-е. Без них была бы невозможна сегодняшняя модернизация «Русполимета». Программа реновации стартовала на предприятии десять лет назад, после того как в 2005 г. на завод пришла новая управленческая команда, а ОАО «Кулебакский металлургический завод» и ЗАО «Кулебакский кольцепрокатный завод» были объединены под новым брендом — «Русполимет».

Глобальное обновление ПАО «Русполимет» началось в 2006 г., когда на предприятии еще существовало мартеновское производство стали и отсутствовало такое направление, как спецэлектрометаллургия. С тех пор компания вложила в развитие более 6,5 млрд руб., а выручка с 2009 по 2015 гг. выросла с 3,6 до 8,5 млрд руб. Сегодня завод продолжает осваивать новые возможности производства и поставок продукции, расширять и укреплять сотрудничество с партнерами и потребителями. «Благодаря планомерной модернизации за последние 10 лет завод буквально родился заново. Сегодня «Русполимет» — предприятие полного цикла — от выплавки широкого спектра спецсталей и сплавов до изготовления кольцевых заготовок и дисков различной геометрии и размеров», — подчеркивает Виктор Ключай.



**Виктор Ключай,**  
председатель Совета директоров  
ПАО «Русполимет»

## СЕГОДНЯ «РУСПОЛИМЕТ» — ПРЕДПРИЯТИЕ ПОЛНОГО ЦИКЛА — ОТ ВЫПЛАВКИ СПЕЦСТАЛЕЙ И СПЛАВОВ ДО ИЗГОТОВЛЕНИЯ КОЛЬЦЕВЫХ ЗАГОТОВОК И ДИСКОВ

В прошлом году, несмотря на сложности в мировой экономике, на заводе продолжилась большая модернизация. Был введен новый стан SMS. Запущены две новые печи: самая современная в стране печь электрошлакового переплава, а также вакуумно-дуговая. Сегодня они работают с полной загрузкой в зоне импортозамещения. Установки выплавляют слитки со сложным химическим составом — раньше их покупали в Европе. В 2015-м на «Русполимете» стартовал также проект по механической обработке — приобретено четыре специальных обрабатывающих центра. Они закуплены для обеспечения авиационных моторных заводов не просто заготовкой, а близким к конечному продукту.

В мае 2016 г. в эксплуатацию был запущен ковочный пресс итальянского производителя Danieli усилием 3500 т. Он позволяет выпускать слитки диаметром до 1200 мм и массой до 12 т. «Русполимет» стал первым предприятием в России, работающим по этому направлению. Кроме того, около 1 млрд руб. вложено в строительство нового кузнечно-прессового участка, включающего в себя пресс и рельсовый манипулятор, шесть термических газовых печей и шесть нагревательных. Новое оборудование открывает возможности для расширения номенклатуры выпускаемой продукции: оно позволит делать поковки, кольца больших размеров, увеличить скорость производства, повысить качество.

«Это особенно актуально, если учесть, что сегодня нашими заказчиками выступают крупнейшие компании России и мира, такие как «Росатом» и Объединенная двигателестроительная корпорация, Pratt & Whitney и Honeywell», — отметил Виктор Ключай.

Коллеги, промышленники, партнеры завода оценили работу, проводимую на

предприятии. Так, по словам заместителя губернатора Нижегородской области **Евгений Люли**на, без продукции «Русполимета» невозможно представить освоение морских глубин, земли, космоса. По его словам, приезжая на предприятие, он его не узнает — перемены происходят буквально на глазах: «То, что намечали год назад, сегодня уже работает. И так каждый год. Впечатления от завода самые позитивные. Он живет, прогрессирует и строится».

С Евгением Люлиным согласен и исполнительный вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей **Виктор Черепов**. По его словам, «Русполимет» выделяется опережающими темпами развития, а руководство и коллектив завода смотрят далеко вперед.

«Они не догоняют конкурентов, они идут впереди. Здесь применяются перспективные технологии с использованием современного зарубежного оборудования. Мы много говорим о социальной ответственности бизнеса. Новой команде управленцев удалось сохранить социальную инфраструктуру. Без этого было бы невозможно настоящее развитие. Сегодня, находясь на территории предприятия, я вижу, что оно не похоже на завод. Оно похоже на самый настоящий сад! Видно, что для сотрудников создаются отменные условия, что вкупе и дает такой замечательный результат», — говорит промышленник.

ПАО «Русполимет» активно решает задачу импортозамещения как с точки зрения обеспечения сырьем своего производства, так и в плане поставок продукции потребителям внутри страны. Только по Нижегородской области объем реализованных контрактов в 2015 г. составил 834 млн руб. В 2016 г. эта цифра, по предварительным данным, может увеличиться до 1,5 млрд руб. Самые слож-

ные отрасли, такие как авиационная, судостроительная промышленность, атомная энергетика невозможно представить без продукции, производимой в Кулебаках.

«Юбилей поставляет высококачественную, высокотехнологичную продукцию для многих наукоемких отраслей, во все уголки нашей необъятной страны. Если бы таких предприятий было побольше, мы бы давно опередили страны, которые сейчас вставляют нам палки в колеса», — отметила депутат Государственной думы РФ **Надежда Герасимова**.

Несмотря на то, что «Русполимет» пришел в атомную отрасль всего полтора года назад, на сегодняшний день на заводе уже освоено производство уникальных материалов для атомщиков. «Совместно с одним из ведущих предприятий атомной отрасли, РФЯЦ-ВНИИЭФ, предприятие запустило знаковый проект — производство металлических порошков. Технологические линии по направлению «порошковая металлургия» разместятся в технопарке «Саров» в поселке Сатис — вскоре здесь начнется строительство цехов. Вместе со специалистами австрийской компании Inteco сделана полная проработка проекта. После получения окончательных разрешений на строительство начнется строительство цеха по производству порошков. Первый порошок мы планируем получить в первом квартале 2017 г.», — говорит Виктор Ключай.

Работа и перспективы «Русполимета» были признаны на федеральном уровне.

Те меры, которые Правительство РФ, Минпром предпринимали для поддержки реального сектора, дошли до кулебакского предприятия. «Русполимет» получил поддержку в виде госгарантий и кредита на завершение инвестиционной программы.

«Мы спешим, поскольку государство нас поддержало. Мы считаем своим безусловным долгом как можно быстрее дать отдачу. В целом девиз, которому мы следуем, пока не закончится кризис, звучит приблизительно так: «выжить и приумножить». Поэтому у наших работников хороший настрой: в этом году модернизация завершается — она нам позволит, что называется, встать на обе ноги», — заключил Виктор Ключай.



## РАБОТА И ПЕРСПЕКТИВЫ «РУСПОЛИМЕТА» БЫЛИ ПРИЗНАНЫ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ



**ПАО «Русполимет»**  
607010, Нижегородская область,  
г. Кулебаки, ул. Восстания, 1.  
Тел./факс: (83176) 5-12-00, 5-44-60  
sales@ruspolymet.ru  
www.ruspolymet.ru



# ЭПОХА ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОШЛА

Поправки в закон об участии в долевом строительстве, которые вступят в силу 1 января 2017 г., с одной стороны, будут способствовать оздоровлению рынка, говорят застройщики. С другой стороны, они могут отразиться на стоимости жилой недвижимости. В рамках «Школы покупателей недвижимости» ГК «Приволжье» совместно с «ДК» собрала участников рынка, потенциальных покупателей, а также представителей власти и надзорных органов, чтобы обсудить приближающиеся изменения.



**М**ероприятие прошло на площадке V Международного бизнес-саммита. В этом году саммит привлек в Нижний Новгород делегации из 25 стран — от Европы до Юго-Восточной Азии. Они приехали, чтобы обсудить возможность размещения в регионе новейших производств: от полимеров и энергосберегающих систем до аэрозольных пропеллентов. За годы экономических санкций география участников саммита только расширилась. «Если брать последние пять лет, география постоянно расширяется, особенно в сторону Востока, стран Юго-Восточной Азии. В первую очередь это Япония и Китай. Но и наши традиционные партнеры — например, Германия и Франция — никуда не уходят, остаются с нами», — говорит генеральный директор «Нижегородской ярмарки» **ВАЛЕРИЙ БАРУЛИН**.

## «Пора прекращать кормить банки»

Открыл выездную сессию «Школы покупателей недвижимости» руководитель аппарата министерства строительства Нижегородской области **ВЛАДИМИР ЧЕЛОМИН**. Он сразу отметил важное нововведение, которое коснется застройщиков с 1 января следующего года. С этого момента все разрешения на ввод объектов в Нижегородской

области (за исключением объектов ИЖС) будет выдавать Госинспекция строительного надзора региона. По его мнению, это пойдет на пользу всем застройщикам и подрядчикам. Кроме того, до 1 января Минстрой РФ ставит задачу перевести максимум процессов между участниками рынка в электронный вид.

«1 октября в Сочи пройдет заседание президиума Генсовета, на котором будут рассмотрены приоритетные национальные проекты, касающиеся жилищного строительства. Минстрой занимается подготовкой ряда важных предложений, направленных на улучшение сложившейся на рынке недвижимости ситуации. Так, в частности, Министрство считает, что пора прекращать «кормить» банки. Вся помощь, которая сегодня направлена на компенсацию процентных ставок для дол-

щиков, — это, по сути, прямые финансовые вложения из федерального бюджета в банковские структуры. Несмотря на то, что ключевая ставка снизилась до 10%, ипотечные кредиты по-прежнему дорогие, даже с учетом программных продуктов, которые предлагает АИЖК. Поставлена задача направить финансовую поддержку застройщикам, минуя банковские структуры. Соответствующие предложения необходимо направить в Минстрой до 1 декабря», — рассказал руководитель аппарата.

С 1 января около 20 млрд руб. по линии Минстроя планируется направлять на поддержку комплексной застройки в регионах. И от того, как и какие заявки предоставят субъекты РФ, будет зависеть, какой конкретно объем финансовой помощи они получат. Для одного региона это

может быть 10 млн руб., а для другого — 1,5 млрд руб. Кроме того, планируется принять решение о компенсации процентных ставок по кредитам ресурсоснабжающим организациям, которые будут предоставлять коммуникации. «Социальная инфраструктура и дороги — это прямые инвестиции, здесь никаких коммерческих интересов у инвесторов нет. С другой стороны, ресурсоснабжающие организации заинтересованы в том, чтобы строить сети и получать за их эксплуатацию компенсацию. Все эти вопросы детально прорабатываются, и я думаю, что к концу октября мы будем понимать, каким образом принять участие в конкурсе на получение части из этих 20 млрд руб.», — подчеркнул Владимир Челомин.

По его словам, свободных площадок в Нижнем Новгороде становится все меньше,

проекты новой застройки довольно дорогие, поэтому сегодня тендеры и конкурсы на развитие застроенных территорий «встали». Начинают застраиваться пригороды (например, Новинки). Но без сложностей не обходится и там: «Федеральным центром было обещано выплачивать компенсацию — 4 тыс. руб. за 1 кв. м на строительство коммуникаций в рамках программы «Жилье для российской семьи». Однако до сих пор механизм предоставления этой компенсации не найден. В прошлом году «ЭкоГрад» ввел 20 тыс. кв. м жилья в Новинках. В этом планируется еще 40 тыс. кв. м ввести. Но пока застройщики не получили ни одной копейки из федерального бюджета».

Член Совета директоров ГК «Каркас-Монолит», генеральный директор ООО «КМ Анкудиновка» **АНДРЕЙ**

**ВЕРШИНIN** рассказал, что строительство коммуникаций для КМ «Анкудиновский парк» оценивается более чем в 1,5 млрд руб., из которых более 700 млн руб. уже освоено. Это серьезные вложения.

Владимир Челомин уверен, что необходимо повышать покупательную способность населения. «Человек, который берет ипотечный кредит, должен быть уверен в завтрашнем дне, в том, что предприятие, на котором он работает, будет стабильно функционировать. Поэтому главный вектор на сегодня — это создание стабильности в экономике. Пока активность населения в части покупки жилья весьма и весьма невысокая», — заключил он.

## Новые вызовы

По словам **ЕВГЕНИЯ СУМЕНКО**, с нового года вносятся изменения в ФЗ 214 «Об участии

в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». Требования к застройщикам будут ужесточены: «Я считаю, это правильно. Часть неблагонадежных компаний отсеется. Что касается серьезных компаний, тех, которые долго на рынке и стараются выполнять все взятые на себя обязательства, то они сохранят свои позиции. Поэтому компания «Жилстрой-НН» этих изменений не боится».

Поправки предусматривают создание компенсационного фонда, в который застройщики будут вносить 1% от стоимости квартиры. При этом сохраняется институт страхования гражданской ответственности. Также вносимые в 214 ФЗ изменения устанавливают и дополнительные технические требования к застройщикам — необходимость публикации на

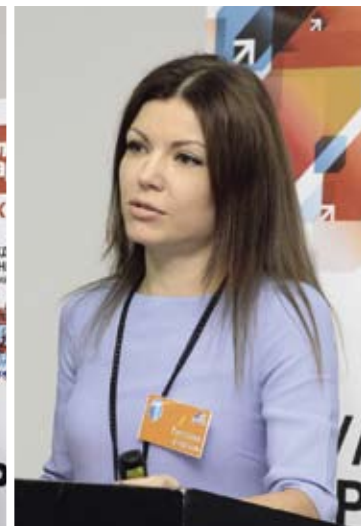






Фото: Дмитрий Косолапов

официальном сайте компании информации о реализованных проектах за последние три года, разрешений на строительство, деклараций. У надежных компаний и сейчас эта информация на сайте размещена. Покупатель, прежде чем купить квартиру, может узнать всю необходимую информацию о застройщике, только зайдя на официальный сайт.

Важно, что в измененном ФЗ 214 есть уточнение, что решение открывать или не открывать счета эскроу, принимает сам застройщик. Если кредитные средства привлекаются, то этот счет можно открыть, если не привлекаются — можно не открывать.

«Остается вопрос, связанный с защищенностью денежных средств, которые лежат на таких счетах в банках. Если с кредитным учреждением что-то случится, что будет с деньгами? В этом отношении законодательство четко не отработано. А вообще, судить о том, как повлияют изменения в законе на деятельность застройщиков, можно будет по прошествии какого-то времени», — подчеркнул Евгений Суменко.

В свою очередь **АЛЕКСЕЙ ДОБРЮТИН** уверен, что поправки в ФЗ 214, конечно, усложнят жизнь застройщикам, но вряд ли они окажут серьез-

ное влияние на финансово устойчивые компании: «Скорее, эти поправки отразятся только на цене квадратного метра в сторону ее увеличения. Но, опять же, это зависит от покупательского спроса — если он будет, то и стоимость квартир будет расти, если нет — застройщики «ужмутся» в своих аппетитах».

Руководитель Управления Росреестра по Нижегородской области **НАТАЛЬЯ КОРИОНОВА** рассказала, что с 1 декабря будут закрыты все офисы приема документов Управления Росреестра по Нижегородской области: «Раньше всех пугала подача документов в электронном виде, потому что не выдавалось свидетельство о государственной регистрации, но с 4 июля свидетельство не выдается в принципе. Застройщикам следует «набивать руку» и отдавать документы в многофункциональные центры».

«Понятно, что закон о долевом участии в строительстве разработан большей частью для того, чтобы обезопасить участников долевого строительства. Больше ответственности сейчас возлагается на регистратора. Когда мы отказываем по тому или иному поводу, то будем обязаны направлять такое уведомление об отказе в осуществ-

## Идет смена поколений



Фото: личный архив

**Артем Гиневский,**  
генеральный директор  
и основатель  
«Капиталоги»

Людям до 25 лет квартиры в собственности вообще не нужны. Они свободно могут жить в съемных квартирах и предпочитают тратить деньги на путешествия, образование. Через 20 лет люди не будут покупать квартиры, чтобы в них жить. Зачем? Можно прийти, приложить мобильный телефон к стене и снять эту квартиру за одну секунду. Без договора. Это к разговору о будущем.

Недвижимости очень много на рынке. Цена на любой актив, если говорить об инвестициях в целом, складывается из двух эмоций — страха и жадности. Если инвесторы не покупают квартиры, значит, они боятся их покупать. Сколько можно заработать на квартире в Нижнем Новгороде, если ее, допустим, сдавать? Максимальная рентабельность — 5%. Это если не закладывать риски и юридические вопросы. Если говорить о стадии нулевого цикла, то есть дом только построен, то доходность может достигать до 20%. Но эта доходность фиктивная, потому что реальная инфляция «съедает» ее. Если говорить о том, насколько будут квартиры расти, то, по моим оценкам, они будут дорожать на 10-15% в год в рублях (не в долларах). Это не заработок, с точки зрения инвестиций, потому что инфляция делает свое дело.

Нижегородцы в основном покупают квартиры, чтобы в них жить, а не с целью перепродажи. Но примеры, как в настоящее время можно заработать на недвижимости, есть. Можно купить квартиру с дисконтом, сделать за месяц в ней косметический ремонт и за месяц продать. За такой трехмесячный цикл можно получить доходность в 20%.

влении договора о долевом строительстве в контролирующие органы в течение пяти рабочих дней», — продолжила Наталья Корионова.

По ее словам, кроме изменений в закон о долевом участии в строительстве появля-

ется новый закон № 218 — о регистрации недвижимости. База данных единого государственного реестра и кадастра недвижимости будет единой.

Согласно ФЗ 218 появляется новый объект недвижимости — машиноместо. «Закон

ЧИТАЙТЕ СПЕЦПРОЕКТ 24 ОКТЯБРЯ

# КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ РЕГИОНА

Кто показал наибольшую динамику выручки?

Зоны роста для нижегородской экономики.

Деловой  
квартал

DK.RU

16+

Реклама в проекте: 233-36-03  
Евгения Мишина mishina@dkvnn.ru





Фото: Дмитрий Косолапов

касательно сроков регистрации ничего не меняет — как был срок 5 рабочих дней, так он и остается», — сказала руководитель Управления Росреестра, добавив, что региональным Управлением было принято решение о 5-дневных сроках и по всем остальным сделкам с 1 октября.

### Время покупать недвижимость

По словам генерального директора ГК «Приволжье» **Елены Титовой**, сегодня много различной информации о покупке недвижимости есть в интернете. Но насколько она правильная и достоверная? Семинары «Школа покупателя», которые проводит ГК «Приволжье», помогают нижегородцам купить и выбрать квартиру осознанно.

В первом полугодии 2016 г. в Нижнем Новгороде и пригороде из общего объема ввода жилья 90% относилось к эконом-классу (или смешанному с комфорт-). Для сравнения: год назад доля такого жилья в общем объеме введенного составляла только 64%. По итогам 2015 г. ФРС зарегистрировала около 9,5 тыс. сделок с договорами долевого участия. В настоящий

момент зарегистрировано уже 6,5 тыс. сделок. Продажи первичного жилья особенно выросли в феврале, когда прошла информация о том, что выдача льготной ипотеки прекратится. «Если такие темпы продаж сохранятся, то мы будем иметь рост продаж по итогам года на 30%. При этом ввод площадей пока остается на том же уровне», — говорит эксперт.

Что касается вторичного рынка, то, по данным ФРС, в 2015 г. было зарегистрировано 72 тыс. договоров купли-продажи, за 2016 г. — пока только 35 тыс. В 2015 г. было заключено около 3 тыс. ипотечных договоров, а в первом полугодии 2016 г. — 2806, что говорит о росте популярности ипотеки среди нижегородцев.

Елена Титова рассказала об основных тенденциях на рынке недвижимости. Во-первых, это изменения в квартирографии — площадь квартир стала меньше. В кризисный 2008 г. компания «Жилстрой-НН», например, вывела на рынок предложение «квартиры за миллион». Сейчас квартирой за 1 млн руб. никого не удивишь за счет активного строительства объектов с

### Популярность спутникового ТВ растет



Фото: личный архив

**Александр Дьяков**, директор массового рынка МТС в Нижегородской области

Сервис спутникового ТВ пользуется спросом в регионе — во втором квартале текущего года число проданных комплектов СТВ в Нижегородской области оказалось втрое выше, чем в первом квартале 2016 г. Пик подключений спутниковых «тарелок» МТС в регионе совпал с началом сезона массовых отпусков и наблюдался в июне текущего года. На долю Нижегородской области, по итогам второго квартала 2016 г., пришлось 13% всех продаж сервиса в регионах Поволжья, что обеспечило ей «серебро» в пятерке лидеров. В топ-5 по подключениям услуги также вошли Оренбургская, Самарская, Саратовская области и Республика Татарстан. Взрывной рост продаж комплектов СТВ МТС в Нижегородской области начался в мае, когда жители области активно покупали комплекты с началом дачного сезона. В целом продажи спутникового ТВ в среднем по регионам топ-5 Поволжья выросли в пять раз.

низкой ценой в пригородах. Предложения, которые делают застройщики, сегодня звучат как «антикризисный дом» — с небольшой нарезкой квартир, где, например, трехкомнатная квартира не превышает 50 кв. м. В-третьих, в основном квартиры вводятся в эксплуатацию с отделкой. Потому что экономный потребитель на данный момент не готов платить дополнительные средства за ремонт жилья.

В-четвертых, на рынке наблюдается осторожный подход к проектам. Если бизнес-модель застройщика позволяет какие-то проекты заморозить и при этом маневрировать в рынке, то они приостанавливаются, а реализация их возобновляется при повышении спроса. В-пятых, спрос жилья эконом-класса перетягивают пригороды. До 15% от городского объема продаж составляет пригородное жи-

# НАЛОГОВАЯ ТАЙНА. НОВОСТИ

С 1 июня 2016 г. приняты поправки в Налоговый кодекс, которые снимают режим налоговой тайны с некоторых очень важных сведений о нас как налогоплательщиках. Что же делать? И чем все это нам грозит?

Директор «Бухгалтерии Тарасовой Ольги» считает, что таким образом налоговые органы сделали еще один решительный шаг в сторону повышения прозрачности деятельности налогоплательщиков, усложнили работу «проблемных контрагентов» и использование «фирм-однодневок».

### Попробуем ответить на вопросы: «И что тогда?» или «Каковы последствия такого нововведения?»

С одной стороны, это позволит нам самостоятельно проверять своих партнеров на «добросовестность». Стоит ли заключать договор с предприятием, у которого среднесписочная численность сотрудников — один человек, величина расходов равна величине доходов, а сумма уплаченных в бюджет налогов и сборов стремится к «абсолютному нулю»? А если компания имеет задолженность по уплате налогов, ее публикация, возможно, простимулирует компании быстрее расплачиваться с налоговыми, а вас уж точно заставит задуматься о дальнейшей работе с ней.

### НЕ ЯВЛЯЮТСЯ НАЛОГОВОЙ ТАЙНОЙ: ЧИСЛЕННОСТЬ РАБОТНИКОВ, ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ, СУММА УПЛАЧЕННЫХ НАЛОГОВ, ИНФОРМАЦИЯ О НАЛОГОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ

Как обещают, сведения будут доступны на официальном сайте налоговой инспекции уже в 2017 г., где вы сможете проверять действующих и потенциальных партнеров, любых контрагентов на благонадежность.

С другой стороны, все это, скорее всего, повлияет на практику привлечения к ответ-



**Ольга Тарасова**, директор ООО «Бухгалтерия Тарасовой Ольги»

ственности за «проявление недостаточной осмотрительности при выборе контрагентов». Что скажется на отказах в принятии к вычету НДС по счетам-фактурам, выставленным «недобросовестными», по мнению налоговой инспекции, налогоплательщиками.

Так что презумпция невиновности и свобода предпринимательской деятельности теперь ограничивается для нас обязанностью «самостоятельной оценки рисков» и упразднением налоговой тайны.

Чтобы разобраться во всех тонкостях нововведений, касающихся не только налогового законодательства, но и бухгалтерских, юридических и аудиторских услуг, вы можете обратиться в нашу профессиональную компанию. Мы поможем вам решить вопросы, касающиеся бухгалтерских и налоговых проблем.

Я считаю, что в системе: «государство — фирма — мы, как поставщики ваших интересов» — мы должны быть партнерами. В этой системе мы находим для вас оптимальное решение ваших проблем в рамках Российского законодательства.

### Справка:

Мы являемся действительными членами Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России. Качество нашей работой подтверждено 12 годами успешной работы. В 2014 г. мы стали лауреатами конкурса «Лучшие товары и услуги Приволжья — ГЕММА».

*Бухгалтерия  
Тарасовой Ольги*

Нижний Новгород, Сормовское шоссе,  
1 «Д» (ТОЦ «СОЗВЕЗДИЕ»), офис 47  
Тел. (831) 4-111-200 (многоканальный)  
2577945@gmail.com  
бухгалтер-нн.рф





лье (речь идет, прежде всего, о проектах в Новинках). «С одной стороны, пригородное жилье оттягивает спрос. С другой — там непростая ситуация, потому что представлен однородный продукт и застройщики играют ценой. А это опасная вещь — есть большая вероятность выхода на рынок крупных проектов в черте города. В таком случае продажи в менее привлекательных и более удаленных локациях могут ослабнуть», — говорит Елена Титова.

Еще две тенденции рынка касаются работы застройщиков, помогающей им оставаться конкурентоспособными. Это сотрудничество с крупными предприятиями как с целевой аудиторией и поиск путей снижения себестоимости.

### Эконом-класс в силе

В настоящее время предложение на первичном рынке сосредоточено в эконом-классе. Комфорт-класс представлен меньше, говорят участники экспертного обсуждения. «Эконом-класс по-прежнему выигрывает у жилья комфорт- и бизнес-класса. Покупательский спрос пока не восстановился, и люди экономят. Выигрывают при этом те застройщики, которые занимаются микрорайонной

застройкой, а не точечной. Повышенным спросом пользуются квартиры с отделкой, хотя наши покупатели могут получить деньги, отказавшись от ремонта в новом жилье. Основная масса жилья эконом-класса (около 80%) приобретается в ипотеку, у нижегородцев нет возможности, внося ежемесячный платеж по кредиту, тратить еще и на ремонт. Они хотят сразу въехать в квартиру и жить там. Я думаю, что эти тенденции на рынке сохранятся и в 2017 г.», — подчеркивает заместитель директора по маркетингу «Жилстрой-НН» Евгений Суменко.

По словам генерального директора ООО «Инвестиционная компания «СМ Финанс» Алексея Добротина, дома бизнес-класса в Нижнем Новгороде очень медленно строятся, но не сдаются: «ЖК «Грани» был, можно сказать, последним среди таких объектов. В целом спрос снижается, люди покупают недвижимость для улучшения своих жилищных условий, а не с целью инвестиций. Однако спрос на жилье эконом-класса стабилен. Еще одна важная тенденция — площадь квартир стала меньше. Мало компаний строит квартиры площадью 100 кв. м. Наоборот, трехкомнатные квартиры стараются сделать

не более 80 кв. м. Таким образом достигается комфортная для потребителя стоимость объекта недвижимости».

ГК «Приволжье» рекомендует застройщикам делать акцент на качестве, для того чтобы выигрывать за счет соотношения цены и качества. «Почему? Потому что даже по тем данным ФРС, которые мы видели по вторичке, каждый 10-й нижегородец в этом году произвел какую-то операцию с недвижимостью. О чем это говорит? О том, что циклы владения недвижимостью уменьшаются. Мы спрашиваем клиентов — какое время вы планируете владеть недвижимостью? Раньше отвечали «всю жизнь», теперь речь идет о 15-20 годах. И вскоре этот период может сократиться до 10 лет. Кроме того, если стоимость содержания жилья сейчас будет увеличиваться, то люди будут искать более эффективное жилье, мигрировать. При сокращении циклов владения недвижимостью очень важным параметром становится ликвидность. Такого потенциала в сегменте жилья эконом-класса нет», — рассказывает Елена Титова.

По ее словам, в промежутке 3-5 лет будет появляться лояльность клиентов к арендному жилью. Большая доля эконом-класса сохранится, од-

нако спрос будет перетекать в комфорт-класс. Покупатели будут все больше обращать внимание на удобные планировки.

### Время для инвестиций

По словам Андрея Вершинина, на начальной стадии «Каркас Монолит» всегда означает минимальную цену за 1 кв. м. «Например, в ЖК «Прайм» на этапе начала строительства мы заложили стоимость 60 тыс. руб. за 1 кв. м. Сейчас квартиры там продаются по цене 90-100 тыс. руб. за 1 кв. м. Я думаю, что в недвижимость с такой рентабельностью лучше вкладывать, чем, например, в серебро. От покупки квартиры на начальной стадии до момента сдачи дома в эксплуатацию цена повышается многократно», — уверен застройщик.

Елена Титова уверена, что 2016 г. — время покупок недвижимости, так как ожидается повышение общего уровня цен. «Изменения в законодательство, которые вступят в силу с 2017 г., усложнят работу девелоперов, что скажется на конечной стоимости продажи. По нашим оценкам, нижегородцев ждет как минимум 10%-ное удорожание первичного жилья», — заключила эксперт.

Юлия Кальсина

# ГК «ПРИВОЛЖЬЕ»: ИНФОРМАЦИЯ О РЫНКЕ В «ЕДИНОМ ОКНЕ»

Приобретение нового жилья — процесс весьма сложный и ответственный. Как совершить такую покупку безопасно? Многие вопросы и страхи преодолеваются объективными знаниями о рынке.

Обратившись в ГК «Приволжье», вы сможете получить информацию о рынке, тенденциях, застройщиках, ценах, ипотеке и развитии города в «едином окне».

Сейчас очень много различной информации и предложений о покупке недвижимости можно найти в интернете. Но вся ли она актуальна и достоверна? И как переработать такой объем знаний человеку, не являющемуся профессионалом в недвижимости?

В помощь покупателям, тем, кто хочет купить и выбрать квартиру осознанно, в ГК «Приволжье» проходят постоянные семинары под названием «Школа покупателя».

О тенденциях на рынке нижегородской недвижимости и о том, как помогает «Школа покупателя» потенциальным покупателям, рассказывает директор ГК «Приволжье»

ЕЛЕНА ТИТОВА.

### Диагностика покупки

Это новый сервис, позволяющий разработать персональную стратегию покупки. А проще говоря: что, где, когда и как покупать. В какую недвижимость вкладывать деньги и когда? Как выбрать между двумя объектами, кажущимися равноценными? Что скрыто за низкой стоимостью квартиры? Какой лучше выбрать микрорайон? Какой рынок предпочтительнее — первичный или вторичный? Ответы на все эти вопросы вы получите, посетив «Диагностику



покупки». Перед тем как провести диагностику покупки, специалист ГК «Приволжье» разговаривает с покупателем и выслушивает все его пожелания. На основании полученной информации «консилиум» лучших экспертов компании выбирает оптимальные варианты покупки.

### Рейтинг новостроек

Как показала практика, чтобы считать себя полностью информированным, об объекте нужно знать около 40 его характеристик. Вся информацию, необходимую для принятия решения о покупке жилья, нужно не только откопать в Интернете, но и обработать ее, сделать правильные выводы. Готовы ли вы тратить на это собственное время?

Советы наших экспертов, рейтинги новостроек и полная информация по ним могут существенно облегчить жизнь и выбор покупателя. Разрабатывая рейтинг, мы определяем риски по блокам информации: основные характеристики, локация, юридические аспекты. Баллы меняются по мере строительства объекта и развития локации. Одни риски нивелируются, а другие могут появиться — задержка строительства, несоответствие заявленным параметрам и т. п. Данные официальные, из открытых источников.

Покупая квартиру, человек должен получать удовольствие от обладания собственным жильем, ведь чаще всего это семейный очаг. Поэтому мы создаем комфортную среду для людей, становимся им друзьями, помощниками задолго до того, как они станут покупателями и продавцами. Мы стремимся приобретать клиентов на всю жизнь, а для этого нужно относиться к человеку с таким же уважением, вниманием и любовью, как к самому себе.

## О социальной ответственности бизнеса



Ольга Щетинина, депутат Законодательного собрания Нижегородской области

В России достаточно динамично меняется законодательство, прежде всего на федеральном уровне. Предлагается много новых инициатив, которые обсуждаются в Госдуме. Коллеги-застройщики предложили Законодательному собранию стать экспертной площадкой по обсуждению и

разъяснению тех законодательных инициатив, которые только обсуждаются или уже приняты. Если законодательная инициатива внесена в Госдуму, парламент оперативно может получить о ней информацию, затем собрать заинтересованное экспертное сообщество и обсудить предлагаемые изменения, тем самым формируя видение Нижегородской области по отношению к той или иной законодательной инициативе. Для застройщиков должны быть понятны правила игры, и мы заинтересованы, чтобы они выходили с анализом действующего законодательства с точки зрения его правоприменения: что некомфортно, что не работает, что

работает не так.

То, что АН «Приволжье» совместно с «Деловым кварталом» провело «Школу покупателя» в рамках бизнес-саммита — это яркий пример социальной ответственности бизнеса. Важно, что предприниматели думают не только о получении прибыли (что совершенно нормально для коммерческой деятельности), но и помогают конечным потребителям, собирая аналитическую информацию от разных экспертов, аккумулируя ее и доводя до широкого круга нижегородцев. Сейчас в Думе находится целый блок законов, связанных с социальным предпринимательством и социальным бизнесом.



### Преимущества для покупателей в 2016 г., по мнению ГК «Приволжье»:

- Выгодная покупка на первичном рынке — цены, соответствующие ожиданиям (акции, спецпрограммы)
- Лояльные продавцы-застройщики (более клиентоориентированы)
- Товар «под клиента» (квартирография, МОП, территория)
- Хороший ассортимент (пока)
- Рост защищенности

Зайди на сайт [www.domoznanie.ru](http://www.domoznanie.ru) и получи сертификат на посещение консультации «Диагностика покупки».



ООО «АН «Приволжье»  
тел. 419-41-15,  
[www.domoznanie.ru](http://www.domoznanie.ru)





# WORLD CLASS «ПУШКИНСКИЙ»: БОЛЬШЕ ЧЕМ СТАТУС

Фитнес-клуб «Пушкинский» в Нижнем Новгороде стал первым региональным проектом сети World Class, который получил статус luxe\*.

Управляющая нижегородским клубом **ЕЛЕНА ФЕДОТОВА** рассказала о том, как стать первыми среди лучших.

**Расскажите, что значит формат luxe\* для представителей фитнес-индустрии? Какие критерии являются определяющими при оценке?**  
— Сеть World Class работает в трех форматах: бизнес, премиум и luxe\*. Различия — в дизайне, видах сервисов, наполнении фитнеса, линейке оборудования, требованиях к работе с персоналом, заполняемости клубов.

Например, клубы бизнес-формата — это фитнес-клубы, предназначенные для самостоятельных занятий фитнесом, с ограниченным набором сервисов, организованные и управляемые по высоким стандартам, предоставляющие качественные фитнес-услуги по доступным ценам. Такие клубы с удобной логистикой, просторными залами, оборудованием хорошо зарекомендовавших себя линеек, справляющихся с высокой пропускной способностью.

Клубы премиум-формата — это фитнес и велнесс мирового уровня в дизайнерских клубах, отличающихся особым уровнем комфорта, престижным расположением и разумной заполняемостью. К услугам членов клуба оборудование премиальных линеек, высокий уровень сервиса, высококвалифицированные профессионалы.

Luxe\*-формат представляет собой эксклюзивные фитнес-клубы для эксклюзивных клиентов. Лучшие мировые технологии фитнеса в уникально расположенных фитнес-клубах, отличающихся эксклюзивной атмосферой. В таких клубах представлен расширенный спектр услуг и дополнительных сервисов, передовые технологии в оборудовании, большая доля инструкторов категории «элит».

**Нижегородский клуб «Пушкинский» стал первым региональным проектом сети World Class, получившим такой статус. Какие отличительные характеристики клуба, подтверждающие статус luxe\*, вы можете назвать?**  
— Клуб «Пушкинский» долго работал в формате «премиум», но всегда ставил перед собой цель стать клубом, соответствующим мировому примеру клубов сегмента luxe\*. Для этого мы собирали лучший мировой опыт, который реализовали в рамках реконструкции клуба в 2014 г.: уровень сервиса, изысканный дизайн интерьера, концепция фитнеса, подготовка персонала, атмосфера, сервис определялись исключительно лучшими мировыми практиками в индустрии.

Интерьер клуба, сервис и комфорт, количество фитнес-программ — только в расписании групповых программ более 100 занятий, оборудование ведущих мировых



**Елена Федотова.**  
Управляющий фитнес-клубом World Class «Пушкинский»

брендов премиальных линеек, около 50% инструкторов обладают высочайшей профессиональной категорией «элит».

Кроме того, клуб предоставляет широкий спектр дополнительных сервисов и услуг. Для наших членов клуба действует региональная гостевая программа World Class, и сеть входит в международную ассоциацию IHRSA, что позволяет нашим членам клуба посещать лучшие клубы в нашей стране и по всему миру, а также члены клуба «Пушкинский» имеют со-доступ во все клубы сети НФГ в Нижнем Новгороде.

Для клубов формата luxe\* важно создавать не просто условия для занятий фитнесом на высоком уровне, но и создавать уникальную атмосферу. Клуб — это еще и место для общения, для самореализации своих способностей и талантов. Мы стараемся формировать в клубе сообщества по интересам, создавая соревновательные, творческие, светские мероприятия. Это и мотивирует, и помогает поддерживать интерес к работе над собой. Например, только за первые шесть месяцев года мы реализовали 42 мероприятия, которые посетило более 1000 человек.

Один из важных показателей клуба, которые определяют его формат, — заполняемость. Он рассчитывается как 1 кв. м площади на человека. В «Пушкинском» сегодня 0,4 чел. на 1 кв. м (при стандарте в клубах luxe\* — до 0,8 чел. на 1 кв. м). Это так называемый показатель уровня комфорта. Поэтому мы еще можем увеличить численность клуба на 1000 человек, не теряя при этом должный уровень комфорта. А если взять, к примеру, показатель формата «премиум», то этот показатель будет равен 1-1,2. Это значит, что если бы мы работали в формате «премиум», то на 8000 кв. м допустили бы 8000 человек. Комфорт имеет большое значение для нашей аудитории.

\* luxe (англ.) — люкс, роскошь

Безусловно, одно из принципиальных отличий фитнес-клубов формата luxe\* — это комфорт. Каким образом выстроен сервис в «Пушкинском»?

— Сервис «Пушкинского» — неотъемлемая часть услуг, которые помогают нашим членам клуба правильно и комфортно заниматься спортом.

- Это, например, расширенное фитнес-тестирование, программа адаптации членов клуба «Старт за 30 дней», фитнес-кураторство.
- Служба гостеприимства — мы оказываем поддержку членам клуба и помогаем организовать свои занятия в клубе, каждый член клуба может получить ответы на свои вопросы.
- Система предложений и пожеланий — это наше достижение, своего рода мониторинг ситуации в клубе и впечатлений членов клуба. Она позволяет оперативно выявлять проблемные зоны и быстро вносить корректировки в работу. Любой

член клуба может сообщить свои замечания, предложения, пожелания, а также выразить благодарность любому из сотрудников, эта информация оперативно попадает в программу, на которую реагируют те, к кому это имеет отношение. Это своего рода диалог члена клуба с клубом. Ничто не остается без внимания. Мы особым образом подошли к вопросу комфорта в раздевалках с помощью индивидуального зонирования. Безопасность в клубе решается системой с идентификационным чипом, которая позволяет обеспечивать контроль за входящими в клуб. Электронный браслет также является еще и ключом к шкафчикам в раздевалках, в нашем клубе член клуба сам может выбрать удобный для него шкафчик из числа свободных.

- На территории клуба мы обеспечиваем полотенцами, шампунем, гелем для душа в неограниченном количестве. Приятной составляющей нашего сервиса является чайный стол.

**Какие сервисы действуют для избранной аудитории «Пушкинского»?**  
— Клуб «Пушкинский. Избранное» — это VIP-клуб на отдельной территории. Сегодня его членами являются 300 человек, для которых мы организовали закрытую зону с собственным тренажерным залом, раздевалками, залом для групповых тренировок, wellness-зоны и spa, кафе с изысканным меню. Относительно сервиса там реализуется метод работы с членами клуба по системе консьерж-сервиса.

**Детский фитнес, совместим ли он с форматом luxe\*?**  
— Вообще нет. В лучших клубах мира и в сети World Class клубы формата luxury — это территория взрослых. Но мы понимаем, что для нижегородского рынка это является ценным. У нас есть детское направление, мы ограничили количество детей в клубе до

500-600. В Детском клубе реализовано порядка 39 фитнес-программ, спортивные секции, направления всестороннего развития ребенка. Возможности «Пушкинского» сегодня позволяют вести профессиональную подготовку к соревнованиям и добиваться юным членам клуба высоких результатов на международной и федеральной спортивной арене.

**«Пушкинский» — это не просто фитнес-клуб, это объединение успешных людей, которые занимаются спортом и собственным здоровьем. Насколько востребован данный формат в Нижнем Новгороде?**  
— Каждый месяц порядка 80% клиентов продлевают контракт в клубе. В этом году мы идем с высокой динамикой и по продлению действующих контрактов, и по привлечению новых, рост примерно составляет 20%. Учитывая, что источник продаж наших новых карт — это в 95% случаев рекомендации членов клуба, мы можем говорить о высоком уровне доверительных отношений. Кстати, коэффициент renew также является показателем оценки клубов: чем выше уровень клуба, тем выше процент продления (renew), максимальный показатель, который зафиксирован в практике, — 90%. Мы к нему стремимся. Наша задача — создать клуб, в котором все друг друга знают, т. е. только свои. И у нас это получается.



**World Class** Пушкинский  
Фитнес-клуб  
Клуб для успешных людей

**WORLD CLASS LUXURY**  
ул. Тимирязева, 31 а  
тел. 8 (831) 2-200-305



# ПОЧЕМУ У НИЖЕГОРОДЦЕВ С НОВА ПРОБЛЕМЫ С ОСАГО?



Сергей Кузин,  
автоюрист, автоэксперт,  
руководитель обществен-  
ной организации «Центр  
помощи автомобилистам»

Фото: личный архив

Очередь у дверей страховых компаний авто-ладельцы, желающие оформить полис ОСАГО, занимают с четырех часов утра. Люди жалуются, что отделений страховых компаний, работающих в районах Нижегородской области, становится все меньше. Особенно сложно оформить ОСАГО жителям малых городов, районных центров, поселков и деревень.

Страховые компании обязаны иметь представительства во всех 85 регионах страны: в Нижнем Новгороде офис имеется, формально законодательная база не нарушена, но представительство по области крайне мало, и реально оформить услугу очень сложно. Да и целый ряд дополнительных услуг, навязываемых страховщиками — страхование жизни, имущества, тоже не радует и весьма облегчает кошелек добросовестных автолюбителей. Еще пару лет назад это было актуально лишь для нескольких регионов РФ. Сегодня, по словам президента РСА **Игоря Юргенса**, ситуация развивается лавинообразно. В ЦБ говорят, что она охватывает уже 65 регионов, или две трети страны.

Официальной причиной сегодняшней ситуации на рынке автострахования представляется то, что с июля 2016 г. разрешено продавать только полисы нового образца, которые в достаточном количестве в регион еще не поступили.

Следует отметить, что бланки старого формата имеют право выдавать еще до октября 2016 г. Однако как-то так получается, что старых «уже нет», а новых полисов «еще нет». В рамках складывающейся ситуации услуга «электрон-

ный полис» была бы очень кстати.

Оформить страховой полис ОСАГО через интернет теоретически возможно с 1 июля 2015 г. Пока закон не обязывает страховщиков заключать «виртуальные договоры», а лишь предоставляет такую возможность. Но президент России **Владимир Путин** уже согласовал изменения в ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», в соответствии с которым с 1 января 2017 г. страховщики будут обязаны предоставлять услугу оформления электронных полисов или должны будут покинуть рынок автострахования.

С 30 августа по 4 сентября 2016 г. Центр помощи автомобилистам проводил опрос о том, как жители области оформляют ОСАГО и востребован ли сервис e-полисов сегодня. Сотрудниками центра на автозаправочных станциях Нижегородской области, на парковках Нижнего Новгорода, а также в соцсетях было опрошено 676 автолюбителей. Оказалось, более половины (54%) опрошенных не знают ничего о том, что ОСАГО можно оформить на сайте страховой компании.

Пытались воспользоваться данной услугой только 65 опрошенных (это менее 10% от всех респондентов). В итоге получилось это сделать лишь у трех автолюбителей. Респонденты пояснили, что основной причиной невозможности оформить полис стал нерабочий сервис у ряда компаний. Например, на сайте имеется раздел «Электронный полис», но после долгого заполнения специальной формы, состоящей из множества граф, сайт зависает, приходится его пере-

загружать и заполнять снова... В итоге опрошенные потратили более часа времени, и после им все же пришлось посетить страховую компанию лично. Кстати, у нескольких компаний, которые являются наиболее востребованными в нашем регионе, таковая услуга и вовсе отсутствует.

Страховые компании очень неохотно переходят на электронные полисы ОСАГО.

При продаже электронных полисов страховщик не может осмотреть автомобиль, зафиксировать уже имеющиеся на момент страхования повреждения и проверить оригиналы документов. В результате электронный полис может стать дополнительным инструментом в руках мошенников.

Ежегодно стоимость ОСАГО для автолюбителя возрастает, но при этом автострахование по-прежнему является убыточным для страховщиков. И связано это с большой долей мошенничества в данной сфере.

Абсолютное большинство страховых компаний России пытается либо минимизировать количество продаваемых полисов ОСАГО, воспринимая это как обязанность, либо совсем уйти с рынка автострахования.

На сегодняшний день мы сделали вывод, что ни правоохранительные органы, ни службы безопасности страховых компаний не хотят объективно рассмотреть и признать проблему и начать предпринимать реальные шаги для борьбы с мошенниками. И только при объединении усилий администраций, правоохранительных органов, введения четкого регламента оформления ДТП возможно улучшение ситуации в данной сфере.

Сергей Кузин

# СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ — ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ И КРАСОТЫ

За современными медицинскими технологиями нижегородцам уже не нужно ехать в столицу. Частные медицинские центры располагают кадрами и оборудованием, которые позволяют диагностировать и решить практически любую проблему со здоровьем.

О возможностях сети частных клиник «Персона» рассказал генеральный директор ГК «Персона» **Владимир Ефремов**.

Сеть клиник «Персона» работает в Нижнем Новгороде уже более 20 лет, и за это время «Персоне» удалось собрать команду ведущих врачей, — рассказывает Владимир Ефремов. Это специалисты с большим практическим и научным опытом, репутация которых подтверждена доверием пациентов.

Многие нижегородцы знают, что именно в центре акушерства и гинекологии «Персона» ведут прием такие известные эксперты ультразвуковой диагностики, как Н.Р. Мишурин и С.А. Чугунова, заключениям которых безоговорочно доверяют ведущие акушеры-гинекологи города. В списке специалистов отделения «Женское здоровье» — такие знаковые имена, как Я.И. Хаев, Е.А. Закомерная, И.В. Терешкина, А.А. Бельская, С.В. Логинова.

Именно в «Персоне» работает гастроэнтеролог О.В. Строгова — один из наиболее востребованных в Нижнем специалистов этого профиля. Педиатрическим отделением клиники «Персона Детство» заведует педиатр-неонатолог высшей категории С.И. Капустина, здесь ведет прием известный в городе детский аллерголог-иммунолог, педиатр Е.С. Мокеева.

Пациенты «Персоны» могут получить консультации докторов медицинских наук — заслуженного врача России, травматолога-ортопеда высшей категории А.Н. Шимбарецкого; сердечно-сосудистого хирурга высшей категории профессора М.Н. Кудыкина; аллерголога-иммунолога высшей категории профессора А.В. Литовской, и многих других специалистов, зарекомендовавших себя в профессиональной среде.

Однако качество постановки диагноза и последующего лечения во многом зависит не только от компетенции врача, но и от оборудования, с которым он работает.

В «Персоне» закупается новейшее оборудование экспертного класса от лучших мировых производителей, — отмечает Владимир Ефремов. Сеть клиник «Персона» одной из первых в регионе внедряет передовые технологии для диагностики, лечения и профилактики самых разных заболеваний — от лечения женского бесплодия в гинекологии до полного восстановления зрения в офтальмологии.



В Центре акушерства и гинекологии «Персона» недавно запущен в работу уникальный кавитационный ультразвуковой хирургический аппарат ФОТЕК для лечения воспалительных заболеваний органов малого таза. С его помощью женщины также могут проходить реабилитацию после неудавшейся беременности и подготовиться к новой, улучшив состояние эндометрия, что особенно важно, если планируется ЭКО.

Именно врачи офтальмологической клиники «Прозрение» под руководством А.В. Гуляева впервые в ПФО провели операцию по лечению катаракты, используя новую методику — заменив хрусталик на новейшую трифокальную линзу, которая позволяет хорошо видеть на любом расстоянии (близкое, дальнее, среднее) без использования очков.

Из последних приобретений — единственная в Нижнем Новгороде новая модель эндоскопической видеосистемы японской компании Olympus. С ней «Персона» оказывается на шаг впереди современных воз-



Владимир Ефремов,  
генеральный директор  
ГК «Персона»

можностей диагностики в проктологии и гастроэнтерологии.

В сеть клиник «Персона» входит Центр врачебной косметологии «Персона Beauty», где клиентки могут быть уверены в результате, поскольку косметологическим процедурам на инновационных аппаратах предшествует обследование здоровья и консультации у специалистов всей сети. Девиз «Персона Beauty» — «Здоров изнутри, красив снаружи».

Центр врачебной косметологии располагает уникальным для Нижнего Новгорода оборудованием: например, аппаратом ZELTIQ (Зелтик), который позволяет эффективно и безопасно, а главное — без операции устранять жировые отложения методом контролируемого охлаждения. Здесь же можно пройти процедуры по революционной методике омоложения UltheraSystem (Альтера Систем), неспроста полюбившейся голливудским звездам. Эта методика отличается минимальным восстановительным периодом.

Высококвалифицированная помощь, индивидуальный подход и высокий уровень сервиса — это то, за чем пациенты приходят в частную клинику. По праву можно сказать, что сеть клиник «Персона» создала все условия для пациентов: команда квалифицированных врачей, репутация которых заслужена годами эффективной лечебной деятельности, современное оборудование и атмосфера заботы и участия, которая важна каждому человеку.



Сеть клиник «Персона»  
и «Прозрение»  
(831) 416-20-80  
www.personaclinic.ru



ОПТИМИЗМ В ГЛАЗАХ РЕСТОРАТОРОВ  
УЖЕ ПОЯВЛЯЕТСЯ

Александр Котюсов,  
президент ГК «ПИР»

НЕ УДИВЛЮСЬ,  
ЕСЛИ СКОРО  
ПОЯВЯТСЯ  
СОСИСОЧНЫЕ  
И ВАРЕНИЧНЫЕ

Колонка написана специально  
для «Делового квартала»

Главный итог последних двух лет для рынка общественного питания, пожалуй, — это полная и безоговорочная адаптация к условиям продуктовых санкций, объявленных Правительством в 2014 г. Тогда на ресторанном рынке случилось массовое предынфарктное состояние. Многие рестораторы, и, надо признать, не без оснований, схватились за голову — где брать привычные продукты, чем их заменить? Что-то сразу же сильно подорожало, что-то пропало навсегда, что-то пропало, но позже появилось по новой сказочной цене, невозможное уже не из Европы, а через моря и океаны либо через третьи страны по поддельным документам. Можно смело сказать — 2016-й принес окончательное успокоение по продуктам. Никакого дефицита продуктов сегодня не наблюдается.

Более того, неожиданно, и это вдвойне приятно, санкции побудили отечественного производителя к работе и даже творчеству. Оказалось, что наши умельцы способны делать и пармезан, и бурату, и моцареллу, выращивать мраморных бычков, готовить прекрасные мясные деликатесы. Неожиданно вспомнилось, что в российских морях и реках много интересных и вкусных рыб, которые с каждым днем завоевывают рынок. Отсюда и один из основных трендов текущего дня — русская кухня, созданная из русских же продуктов. Выяснилось, что последние годы она была в относительном загоне, а теперь получила второе рождение. Сегодня (и речь идет не только о туристах из других стран, а именно о россиянах) люди приходят в рестораны и просят принести им что-

нибудь местное. Брянская говядина, астраханская щука, икра, крымская барабулька. Это сегодняшний тренд. Москва первой почувствовала его и немедленно внесла коррективы в свои меню. Более того, стали появляться блюда, сделанные исключительно из фермерских продуктов. «Сало от фермера Потапова Рязанской области», «Квашеная капуста из колхоза «Путь Ильича» Ставропольского края», «Мясо ягненка из хозяйства «Новый день» Республики Дагестан». Именно такие строчки мы все чаще и чаще видим в меню российских ресторанов. Нижний Новгород не исключение. Убежден, что подобная тенденция будет развиваться. Это не только патристично, но еще и вкусно.

Еще одним трендом последних лет стало открытие кафе с монокухней. Таких, где готовят небольшой, но понятный набор блюд, и игра ведется вокруг чего-то одного, самого главного. Лапшичная, фалафельная, чебуречная, гамбургерная, пельменная. Не удивлюсь, если скоро появятся сосисочные и вареничные. Это своеобразный российский ответ восточной шаурме. Быстро, понятно, недорого, весело и задорно. Фастфуд неожиданно превратился из еды на бегу в процесс приема пищи во вполне симпатичных интерьерах и хорошей компании. Кстати, о гамбургерных. С легкой руки Аркадия Новикова гамбургеры широко шагают по стране. И помощь в этом параде им оказывает не только мода, но и те же санкции, приведшие к тому, что в России вдруг появилось много вполне конкурентного по цене и хорошего по качеству мяса. Я имею в виду, в первую очередь, «Ми-

раторг», хотя и не только его. Не проходит и месяца, чтобы новая вывеска про гамбургеры не бросилась в глаза. Продажи гамбургеров бьют все рекорды. Впрочем, думаю, что рано или поздно рынок перенасытится подобного рода заведениями, и начнется отток в другое, более модное направление. Случится то же самое, что и с суши, которые давно уже перестали привлекать гостей.

Еще одним нижегородским трендом, на мой взгляд, становится сжатие рынка клубов. Если посмотреть внимательно, то видно, что за последние два года клубов закрывалось существенно больше, чем открывалось. Наверное, это веяние времени — нижегородцам сегодня не до танцев. С пустым карманом в кризис настроения танцевать нет.

Вот основной нижегородский тренд сегодняшнего дня: «Сделайте нам красиво, модно, современно и обязательно недорого — и тогда мы придем к вам». Конкуренция высока, желание гостей необходимо учитывать.

Хочется верить, что 2016 г. станет последним кризисным годом в России, и в новом году начнется экономический рост во всех сферах и в ресторанном бизнесе в том числе. Сегодня можно говорить, что своего дна рынок общественного питания достиг. Падение выдержали не все, кто-то закрылся, кто-то работает на остатках энтузиазма. И все же гость начинает возвращаться в рестораны. Опережает всех, конечно, Москва — попробуй, закажи там столик вечером в центре города. Нижнему до Москвы далеко, но оптимизм в глазах рестораторов уже появляется.

Александр Котюсов



**АЭРОФЛОТ**  
Российские авиалинии

**Нижегород**  
**Москва**

4–16 перелетов

от **4 050** рублей\*  
за полет в одну сторону

Бронирование за **1** час до вылета

Бесплатные изменения в бронировании неограниченное количество раз

## Деловой проездной

Специально для тех пассажиров, которые регулярно совершают полеты на рейсах авиакомпании, мы предлагаем удобный тарифный продукт «Деловой проездной». Это «единый» билет класса Эконом и класса Бизнес на несколько полетов «туда и обратно» на выбранном маршруте. Стоимость «Делового Проездного» зависит от количества приобретаемых полетов «туда и обратно», класса обслуживания и направления. Первый полет Вы бронируете на конкретную дату и рейс, а остальные полеты остаются открытыми и Вы можете забронировать их на любой удобный для Вас рейс\*\*, позвонив в контактный центр ПАО «Аэрофлот», а также обратившись в офис собственной продажи ПАО «Аэрофлот» или в агентство, оформившее Деловой Проездной, не позднее, чем за 1 час до запланированного времени вылета рейса.\*\*\*



ЛУЧШАЯ АВИАКОМПАНИЯ  
ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ



ЛЮБИМЫЙ БРЕНД  
ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ  
В РОССИИ В 2015 ГОДУ

\* Стоимость указана за перелет в одну сторону. Количество направлений и стоимость перелетов могут быть изменены. Уточняйте информацию в контактном центре Аэрофлота, а также в офисах продаж и у агентов. \*\* При наличии мест по Вашему тарифу. \*\*\* За исключением первой даты вылета, которая фиксируется при оформлении Делового проездного.

Реклама. Сертификат эксплуатанта № 1 от 17.11.2011.  
ПАО «Аэрофлот», 119002, Москва, ул. Арбат, д. 10. ОГРН 1027700092661.



# ЕР, ЛДПР, ПАНОВ: ЧЕМ ОБЪЯСНИТЬ УСПЕХ НА ВЫБОРАХ?



Фото: Media Strike Hall

**Андрей Дахин**, политолог, профессор кафедры философии и политологии Нижегородского института управления РАНХиГС (бывш. ВВАГС)

Выборы в Государственную думу РФ и областное Законодательное собрание прошли в Нижегородской области. По данным облизбиркома на вечер 19 сентября, по результатам обработки 96% бюллетеней на выборах в Госдуму партия «Единая Россия» набрала в Нижегородской области 58,24% голосов, на втором месте КПРФ (12,84%), на третьем ЛДПР (12,42%), на четвертом «Справедливая Россия» (5,1%).

На выборах в Законодательное собрание картина практически аналогичная: на вечер 19 сентября у «Единой России» — 54,81%, у КПРФ — 13,37%, у ЛДПР — 13,34% (в ходе подсчета голосов неоднократно поднималась по проценту голосов на второе место), «Справедливая Россия» взяла 6,98% голосов, остальные не преодолели 5%-ного барьера.

Я думаю, что на результаты выборов в Нижегородской области повлияли несколько обстоятельств. Во-первых, то, что за последние несколько лет существенно изменился информационный фон, он оказался более насыщен смысловыми элементами, люди начали больше понимать, что происходит внутри и вокруг страны. В частности, через ток-шоу и дебаты, которые стали популярны. Я думаю, что в этих ток-шоу была понятно доведена позиция президента по разным вопросам, что создало благоприятный фон для восприятия официальной политики.

Отсюда можно предположить высокий результат голосования в пользу «Единой России», потому что из-

биратель воспринимает ее как источник понятного и подтверждаемого на практике политического и экономического курса.

Что касается ЛДПР и КПРФ, они спорят между собой за второе место. Кое-где в регионах КПРФ выходит вперед, где-то ЛДПР. Причина прорыва ЛДПР, я думаю, связана с большей агрессивностью рекламной и агитационной кампании.

Коммунисты оказались более консервативны. Они рассчитывали на традиционные и испытанные ранее способы и в новой ситуации не предложили чего-то яркого и понятного.

Наличие в рядах КПРФ олигархов также отчасти отразилось на результатах выборов, потому что СМИ затрагивали эту тему, и для людей это могло сыграть определенную роль. Понадеявшись на известность своего партийного бренда, КПРФ оказалась даже бледнее, чем могла бы быть.

По пяти одномандатным округам в Госдуму расклад победителей такой:

**Владимир Панов, Денис Москвин, Наталья Назарова, Вадим Булавинов, Артем Кавинов**, все — единороссы. По 129-му округу тройка лидеров выстроилась следующим образом: Владимир Панов (ЕР), **Александр Бочкарев** (СР), **Денис Вороненков** (КПРФ).

Победа Панова для меня стала сюрпризом. Я думаю, это связано с тем, что Бочкарев уже не первый год выступает защитником пенсионеров, но практических результатов его деятельности нет, а Вороненков непонятно откуда взялся, и репутация у него оказалась

не очень убедительная для избирателей.

Панов — человек свежий, новый, а спрос на новые лица существует, как это показал электоральный цикл последних лет. Плюс бренд «Единой России», который вполне устраивает избирателей. Я думаю, что это могло сыграть определенную роль.

Относительно выборов по одномандатным округам в Заксобрание Нижегородской области — я ожидал немного другого расклада. Такие результаты, какие сложились на данный момент, я склонен объяснять принадлежностью кандидатов, с одной стороны, к «Единой России» — это бренд, который сейчас устраивает избирателя. Во-вторых, сыграл серьезную роль бренд «команда губернатора».

В целом, я думаю, выборы выглядели лучше, чем в предыдущие годы, однако последняя черта еще не подведена. Как во время избирательной кампании штабисты вели борьбу за победу своих партий, так же им предстоит еще одна полосу борьбы за оспаривание результатов выборов.

Я думаю, что должен пройти еще небольшой период, когда пройдут иски, разбирательства. Мы видим, что избирательная комиссия очень внимательно к этому относится, она выражает заинтересованность в том, чтобы юридические нарушения правильно фиксировались. Я считаю, что эти иски — признак оздоровления ситуации, потому что когда все тихо — это неправильно, и мы это уже проходили.

**Андрей Дахин**

# НЕСЛУЧАЙНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

## ШТРИХИ К УСПЕХУ

Красное — для мяса, белое — для рыбы. Это не о вине. Это — об оттенках освещения, используемых для холодильных витрин. Помочь человеку принять решение о покупке может даже такая мелочь, как световой поток, направленный на продукты.



Впрочем, о правильной подсветке различных групп товаров известно, пожалуй, каждому игроку большого ритейла. Равно как и о множестве других тонкостей, создающих для покупателей, с одной стороны, ощущение комфорта, с другой — потребность приобрести тот или иной продукт.

Крайне важная роль в деле маркетинга отводится оборудованию, «презентующему» товар: горкам, витринам, стеллажам.

Сегодня в топе популярности — лаконичный дизайн, своеобразный промышленный минимализм. По мнению маркетологов, именно такие, не отвлекающие на себя внимание, торговые витрины позволяют покупателям детальнее ознакомиться с продуктом. Они должны быть интуитивно понятными и удобными настолько, чтобы у заглянувшего после работы в магазин человека рука сама потянулась к упаковке пиццы, молоку или йогурту.

Уже много лет наша компания занимается шеф-монтажом холодильного и торгового оборудования, — говорит **Михаил Чудаков**, коммерческий директор компании «Торговый стиль». — Среди наших клиентов — и небольшие магазины, и крупные федеральные сети, в том числе Spar. Мы являемся официальными дилерами нескольких заводов — производителей торгового оборудования, и один из них — российская компания Brandford.

«Чтобы покупатели могли с комфортом совершать покупки, продукты должны очень красиво выглядеть и долго оставаться свежими. Их должно быть достаточно, а оборудование должно быть незаметным. Покупатель приходит в магазин смотреть не на дизайн оборудования. Лучший ди-

зайн — тот, который не отвлекает внимание от продуктов, дизайн, который делает оборудование незаметным» — концепция компании Brandford изложена на ее официальном сайте.

Как правило, предприятия, занимающиеся производством торгового оборудования в России, действуют по франшизе зарубежных компаний, не имеют собственной марки. Brandford же, в отличие от них, имеет собственный бренд и при этом успешно конкурирует с известными иностранными аналогами.

Сильная сторона компании — сочетание цены и качества, а также гибкость в работе с клиентом. В зависимости от потребности компания предлагает решения как эконом-варианта, так и класса VIP, оснащает оборудование именно той «начинкой», что требуется торговой сети.

К примеру, Spar, предъявляя высокие требования как к качеству собственных товаров, так и к надежности, долговечности, дизайну оборудования, ставит нам задачу оборудовать холодильные шкафы и витрины контроллерами марки Wurm, подходящими под тот «софт», что используется IT-службой компании. Наши коллеги из Brandford без проблем идут навстречу и полностью выполняют все требования клиента, — говорит Михаил Чудаков.

Все дело в деталях — их сложнее заметить производителю, но они мгновенно бросаются в глаза потребителю. К примеру, в витринах, которыми «Торговый стиль» оборудует сетевые магазины, действует двойной контур охлаждения: поток воздуха направляется на мясо сверху, а снизу будущие стейки и шницели охлаждаются специальным

поддоном: таким образом, мясо дольше сохраняет свежесть и товарный вид.

Еще одна мелочь — направленность потока холодного воздуха. Да, покупатель хочет, чтобы мороженое, котлеты или масло были холодными. Но он не хочет, чтобы воздушная струя холода обдавала его самого, когда он вынимает из витрины упаковку продуктов. В витринах Brandford предусмотрена система, благодаря которой холодный воздух остается внутри, не вырываясь на поверхность.

Подобных мелочей множество, и именно из них складывается то самое ощущение «да, мне все интуитивно понятно», которое так ценится среди всех, кто работает в сфере продаж.

Не меньшее значение имеет и экономичность: холодильное оборудование по определению является энергоемким, а потому любые разработки, направленные на повышение его энергоэффективности, получают «зеленый свет». Кстати о свете. В оборудовании, которое устанавливает компания «Торговый стиль», используются только энергосберегающие лампы.

И это еще один штрих к успеху — незаметный для покупателей, но важный для продавцов.

группа компаний  
**ТОРГОВЫЙ СТИЛЬ**

**ООО «Торговый стиль ГК»**

Тел.: +7 (831) 2962590

**Brandford**

Тел.: +7(495) 234-98-75, 8(800) 333-98-75

www.place.ru



# МНЕНИЕ

## БАРАНКИ С НЕБА



Фото: группа Асгор  
**Дмитрий Зотиков,**  
предприниматель,  
основатель школы  
плотников «Тайга»

**В**ыборы «Единой России» закончились. На них пришли... Не все пришли, мягко говоря. Возможно, во всем виноват высокий грибной сезон. Выбирать между белым и красноголовиком было гораздо интереснее, чем между единороссом и коммунистом. Причем в лесу выбор куда богаче. Тут тебе и лисички, и грузди с рыжиками, и волнушки с сыроежками. **А на выборах все как всегда. Скучно. Нет ни интриги, ни новых лиц, ни новых идей. Но на самом деле в малой явке на последние выборы виноваты не грибы. Во всем виноват, как обычно, Чубайс.** Это он обещал в начале 90-х каждому по «Волге». Нет, путаю. По две «Волги». Тут, конечно, все рты и разинули в ожидании чуда. Вот сейчас вода в вино сама собой превратится!

С тех пор прошло двадцать лет. А многие из нас так до сих пор с раскрытыми ртами и сидят. Вера в чудеса свойственна нашему народу, давно уже формально вышедшему из крепостного права, а, по сути, там до сих пор пребывающему. Александр Второй сделал огромную ошибку, дав свободу. Не может быть свободным тот, кто этого не хочет. Большевики, загнав народ обратно в колхозы и отобрав у него паспорта, восстановили статус-кво. Народ принял привычную форму существования, и все вроде бы встало на свои места. Но тут появился Чубайс со своими фантазиями. Народ, до этого воспринимавший рыночную экономику как торговлю с грузином на базаре из-за пяти копеек, возликовал. «Щас вот баранки с неба посыплутся», — решили бывшие советские люди и стали смотреть вверх. И глаза от этого у многих повылазили. Плюс открытые рты — и вот

вам картина начала рыночных реформ и строительства капитализма на территории, для этого вовсе не предназначенной. Это все равно что на Новой Земле картошку начать выращивать. Посадить еще можно. А вот собрать уже морозы не дадут.

### ВЕРА В ЧУДЕСА СВОЙСТВЕННА НАШЕМУ НАРОДУ, ДАВНО УЖЕ ФОРМАЛЬНО ВЫШЕДШЕМУ ИЗ КРЕПОСТНОГО ПРАВА

Иностранцы же, как горох посыпавшиеся на землю русскую, увидели здесь толпы чистых, аки слеза ангела, ожидающих баранок с неба, и умилились. Так умиляются при виде невинных детей или аборигенов с островов Полинезии. Но так как эти дети или аборигены жили на земле, в которой была нефть, надо было что-то с ними делать. Выселить? Некуда. А вот вернуть обратно в привычное состояние, то есть к барину, не составляло никакого труда. Надо было только дать им возможность самим этого барина выбрать. Так у нас в стране появилась управляемая демократия. Но сначала решили показать народу хорошую жизнь. Сейчас, конечно, понятно, что это было ошибочное решение. Пересест с трамвая на иномарку — это было круто. Сейчас, когда всех запикивают обратно в трамвай, многие уже не хотят. Отвыкли. Трясет, тесно и все говорят по-русски. То есть тихо и матом. Тихо про то, что плохо. Громко про то, что хорошо.

Дедушки с бабушками так же разговаривали. Когда молодыми были. Чубайс тем временем свои две «Волги» явно где-то получил втихомолку и затаил. Знает, что придет время и объявят его во всем виноватым. Потому сейчас и не трогают. Но вернемся к выборам. Сейчас пора уже перейти к финальной стадии того процесса, что начинался двадцать лет назад. Теперь, когда наш народ окончательно принял привычную за многие века форму существования, пора уже поставить вопрос об окончательной формализации отношений в стране. То есть о возврате крепостного права с его порками на конюшнях и правом первой ночи. Пора уже начинать с экранов телевизоров пропагандировать эту идею. Царь, православие, крепостное право. Вот триединая формула существование святой Руси на территории, снабжающей Запад дешевыми энергоносителями.

**И как аборигены с островов Полинезии радовались при виде дешевых бус, так и мы будем сами снимать портки и идти на конюшню. А если барину будет некогда, то и сами себя выпорем.** Про право первой ночи лучше и не думать. А новая Дума седьмого созыва с первого дня работы может начать делить души. Медведеву души Ивановской области, раз уж он там поселился. Михалкову нижегородские. РПЦ — десятую часть, как обычно. Царю право таскать бояр за бороды и раскидывать мелочь народу при выходе на крыльцо. А Интернет объявить порождением дьявола и закрыть, как большевики закрывали церкви и делали в них склады. И запретить смотреть на небо. Баранки с него отменяются.

**Дмитрий Зотиков**

# Наш Business\* - новости.

107,8 BUSINESS FM  
Нижний Новгород

Колонка написана специально  
для «Делового квартала»



## 20% ОБОРУДОВАНИЯ В СТРАНЕ НА ВЕКИ ВЕЧНЫЕ ОСТАНУТСЯ ИМПОРТОМ



Геннадий Шмаль,  
президент Союза нефте-  
газопромышленников  
России:

Фото: Media Strike Hall

Все кругом говорят об импортозамещении, но речь сегодня должна идти не об импортозамещении, а об импортонезависимости. Ровно год назад на одной конференции ведущий спрашивает гендиректора «Сургутнефтегаза» Владимира Богданова: «А что вы думаете об импортозамещении?» Богданов отвечает: «В нашей компании такого термина нет. Мы изучаем все новое, что есть в мире, — технику, технологии, оборудование — и внедряем это у себя. Мы — компания импорто-независимая». То есть «Сургутнефтегаз» (а к нему можно добавить и «Башнефть», и «Татнефть») априори занимается вопросами импорто-независимости, а не замещения. Почему они идут по этому пути?

Посмотрите, мы сегодня сами не производим оборудование. Мы воспроизводим изделия, что делают на Западе, мы клонируем их образцы. Но это же вчерашний день! А нам нужен день завтрашний, поэтому вся работа по так называемому снижению импортозависимости должна быть направлена на то, чтобы наше оборудование и технологии были конкурентоспособными.

Мы по заданию ЛУКОЙЛа в прошлом году сделали анализ: оказалось, у больших компаний нефтегазового сектора примерно 57% оборудования и материалов — импортные. Это большая цифра. Но ведь пока и не стоит задача полностью отказаться от всего импорта. Это нереально ни технически, ни экономически, ни технологически.

Есть оборудование, которое необходимо в единич-

ном экземпляре, так что, из-за этого мы должны завод строить или создавать новое производство? Нет. Поэтому Минпромторг и Минэнерго, когда речь заходит о нефтегазовом комплексе, говорят: максимальная доля собственного оборудования, которой мы можем добиться, — это 80%, а 20% на веки вечные останутся импортом.

Еще одно. Нам надо более четко определить приоритеты. Есть киты, на которых держится наш нефтегазовый комплекс. Первый кит — это запасы. Посмотрите, геодезическое оборудование, которое нам необходимо, сегодня на 85-90% — импортное. А ведь если будут разведаны серьезные запасы, то и объемы добычи будут совершенно иными.

Второй кит — это технологии. Но технологии не только переработки, а прежде всего — добычи. Уже сегодня достаточно большой объем нефти — примерно 40%, по моим оценкам, — мы добываем из так называемых трудноизвлекаемых запасов. А тут нужны иные технологии. Мы говорим, что у нас ресурсы баженской свиты — более 100 млрд тонн. Но это ресурсы! А извлекаемых запасов там даже по оптимистическим оценкам — только 15-20 млрд тонн. Остальное при существующих технологиях взять мы не можем. Причем зарубежные технологии нам или не подходят, или нам их не отдадут.

Кстати говоря, посмотрите на нынешний сланцевый бум и сланцевую революцию. Хотя никакой революции тут нет, это такая же добыча нефти и газа, только

из другой породы — из сланцевой.

Но занимались ею кто? Во-первых, малые компании, во-вторых, занимались тридцать лет, в-третьих, вбухали туда 30 млрд долларов, и в результате всего этого получили технологию. Можно снять шляпу перед ними, но эта технология нам один к одному не подойдет. Поэтому надо поддерживать тех, кто занимается созданием наших, российских, технологий.

Во-первых, нам нужно провести детальный анализ, что необходимо для развития комплекса по всем направлениям: техника, оборудование, технологии. Во-вторых, настало время создать реестр технологий, оборудования и компаний, которые их производят. За рубежом такие реестры давно есть. Если ЛУКОЙЛу, например, нужно было бы получить какой-то особый насос, он бы посмотрел по этому реестру: ага, вот кто его производит, давайте ему закажем. Есть же великолепные примеры совместной работы с машиностроителями.

Когда мы говорим, что не можем полностью отказаться от импорта, мы должны иметь в виду, что есть немало стран, которые не присоединились к санкциям против России.

Если взять весь наш импорт за 100%, но на долю «санкционеров» приходится всего 39,3% (по стоимости). Поэтому надо искать. Скажем, на китайские буровые установки сегодня не такие уж плохие. Просто надо внимательно посмотреть на другие страны.

Геннадий Шмаль

## БИЗНЕС-ФОРУМ «50 ОТТЕНКОВ БИЗНЕСА» В ЧЕСТЬ 20-ЛЕТИЯ НИУ ВШЭ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ

20 лет — это рубеж, позволяющий подводить итоги и ставить новые смелые цели и задачи. Все это время Нижегородская Вышка динамично развивалась и стала одним из признанных лидеров образования.



Именно это она еще раз доказала на городском бизнес-форуме «50 оттенков бизнеса», приуроченном к 20-летию Высшей школы экономики в Нижнем Новгороде.

15 сентября 2016 г. в технопарке «Анкудиновка» около 250 представителей нижегородского бизнес-сообщества собрались в рамках городского бизнес-форума «50 оттенков бизнеса», чтобы вместе отпраздновать 20-летний юбилей НИУ ВШЭ в Нижнем Новгороде.

Вниманию участников бизнес-форума были представлены выступления ведущих преподавателей бизнес-школы.

Вместе с Михаилом Плотниковым участники форума имели возможность взглянуть на компании, руководителей и сотрудников

социально-антропологическим взглядом и понять людей, которые сегодня «играют» в бизнес. Сергей Синигибский и Александр Васютин рассказали о том, как создать команду результата и какими практическими навыками должны обладать успешные руководители, Сергей Львов приоткрыл участникам форума тайну о том, как заработать самую большую прибыль на конкурентном рынке, а Петр Кудасов провел свой экспериментальный практикум, раскрывающий главный секрет сбыта на входящих продажах.

Самые удачливые из участников бизнес-форума в конце мероприятия получили ценные призы, включая сертификаты на бесплатное обучение в бизнес-школе.

Мы благодарим всех, кто пришел разделить вместе с нами этот юбилейный для Нижегородской Вышки вечер! Спасибо вам за этот настоящий праздник, наполненный неподдельными эмоциями, невероятным позитивом и поистине теплой атмосферой! До новых встреч!



Н. Новгород, ул. Родионова,  
136, оф. 205, 206  
тел. +7 (831) 436-15-33

mbann.hse.ru

График работы: пн.-пт. 9.00 - 21.00

Колонка написана по мотивам выступления на Первой международной конференции по импортозамещению в промышленных регионах России, ИННОПРОМ-2016

Бизнес-школа НИУ ВШЭ в Нижнем Новгороде. Нас знают все.





Нина Зверева, директор учебного Российского Центра «Практика»

## ОФИЦИАЛЬНЫЕ НОВОСТИ НЕ ВЕДУТ В ВЯЗАНЫХ СВИТЕРАХ

В юности я считала, что телевидение — это всегда «красиво и дорого». А времена тогда были сложные. В магазинах полки пустые, кошелек тоже не очень-то полон. Брали в эфир вещи родных и друзей. Как-то я позаимствовала у мамы дорогой брючный костюм на прямой эфир ток-шоу. А моя героиня, воспитательница детского сада, пришла на студию в скромном черном платье с жабо, собранным из капроновой ленты.

Контраст был полным. Моя прическа с начесом и роскошный брючный костюм никак не вязались с детским хвостиком и жабо моей героини. Зрители отвлекались, воспитательница смущалась, а в студии росло напряжение. В результате эфир оказался загублен, виной чему была я сама.

Эта история послужила мне хорошим уроком. С тех пор я поняла, что одежда на телевидении, как говорится, больше, чем просто одежда. Хотите вы или нет, но ваша одежда — всегда часть программы, часть картинки. Это знак, это вызов.

Сейчас с одеждой для телеведущих проблем нет — выбор вещей огромен, существуют бренды, дизайнеры, стилисты, дресс-коды на все случаи жизни. Но, оказывается, широкий выбор — это новая сложность. Сегодня недостаточно просто носить модные вещи. Одеться стильно означает создать свой исключительный образ. Даже частая смена костюма может стать частью вашего образа. И тот, кто не понимает этого, проигрывает в эфире. Каноны, конечно, остались, но с большими оговорками. Всем понятно, что официальные новости не ведут в вязаных свитерах...

АНДРЕЙ МАЛАХОВ появился в драных джинсах и пестрых рубашках на ток-шоу «Большая стирка», однако в программе «Пусть говорят» его прическа и костюм стали выглядеть модно и при этом вполне нейтрально. Телевидение живет по законам шоу: над созданием имиджа канала работает целая бригада промоутеров и стилистов. Именно они задают образы ведущих, стиль одежды, интонацию и даже ритм речи. Но такой подход не всегда оправдан. Наглядный тому пример — история одной коллеги. Эта талантливая девушка, ведущая телеканала одного из больших провинциальных городов, сумела выиграть национальную премию «ТЭФИ» в номинации «Лучший телеведущий».

Все было в ней соразмерно — голос, прическа, одежда, образ... Победа обернулась долгожданным приглашением на федеральный канал. Мне довелось видеть ее в первые месяцы работы. Узнать девушку было трудно: ее перестригли, переодели и практически «стерли» уральский говор. Люди, которые знали ее до того, не могли поверить, что в эфире та самая стильная ведущая, победительница «ТЭФИ». В конце концов девушка не выдержала — сама ушла из эфира, так как не смогла существовать в новом, навязанном ей образе.

Почему? Да просто некоторым хорошим ведущим неуютно в придуманном образе! Гармония — главное условие для профессионального успеха в любом деле. Ведущий, общаясь со зрителем, должен чувствовать себя свободно и уверенно. И как бы ни работал канал над стилем, индивидуальность должна быть всегда и везде.

Попробуйте переодеть ПОЗНЕРА или НАГИЕВА, или ИВАНУ УРГАНТА! У каждого из них узнаваемый стиль, который стал частью их бренда. Потому что эти люди сами знают собственные границы возможного. И грамотные стилисты лишь помогают им поддерживать заданный образ.

Присмотритесь внимательно: ЕКАТЕРИНА АНДРЕЕВА одета вовсе не так официально, как — казалось бы! — подходит диктору программы «Время». И ее наряды сильно отличаются от громоздких пафосных пиджаков женщин-дикторов, которые вели эту программу в советские времена.

Мои студенты, побывавшие однажды на студии «Останкино», были поражены вовсе не студией мощного в ту пору НТВ, не технологией создания одной из лучших новостей программы в мире, а... костюмом МИХАИЛА ОСОКИНА. Они заметили, что он вел эфир в домашних тапочках и обычных джинсах! Сверху, естественно, все как положено — рубашка и пиджак. Зритель видел то, что должен был видеть: спокойного ведущего в классическом костюме. А ведущий чувствовал себя комфортно, как дома на кухне.

Возвращаясь к истории про молодую ведущую, хочу вас успокоить. Уйдя из эфира, она стала шеф-редактором новостей, добилась уважения у коллег как человек, который знает профессию изнутри. Теперь она снова в эфире, но стилистам уже диктует сама. Она стала сама собой. Потому что успех в нашей профессии приходит только к тому, кто на экране и, желательнее в жизни тоже, остается верен себе.

Нина Зверева

Колонка написана специально для «Делового квартала»



## АННА БАЛАВИНА: ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ОКАЗАННЫХ УСЛУГ

Компания «Бизнес-Профи» основана в 2010 г. и специализируется как на комплексном обслуживании бизнеса, так и на работе с физическими лицами.

Компания имеет в штате дипломированных юристов и бухгалтеров.

Оказывает широкий спектр юридических услуг, включая судебное представительство и правовой консалтинг.

В настоящее время в штате компании состоит 11 сотрудников, имеющих высшее образование, статусы магистров или специалистов, квалификацию и опыт работы.

Клиентами компании являются крупные российские компании, сетевые компании, холдинги различных сфер: торговые, строительные, производственные, транспортные.

### Основными направлениями компании являются:

- Лицензирование, СРО. Лицензирование специализированных видов деятельности (медицинские, фармацевтические, образовательные услуги); услуги по реализации алкоголя (оптовая и розничная торговля, деятельность баров и кафе), международные перевозки, транспортные услуги, услуги по перевозке пассажиров, лицензии ФСБ на криптографию в сфере защиты, лицензии ФСБ (гос.тайна), лицензии Минкульт, лицензии МЧС, частная охранная деятельность), получение разрешений, согласований СЭС, Роспотребнадзор, ГПИ. Представительство интересов в государственных организациях, в судебных органах при разрешении спорных ситуаций.
- Представительство в судах, претензионная работа, исполнительное производство (работа с суд. приставами, взыскание задолженности).
- Сделки с недвижимостью. Сделки с земельными участками, зданиями/сооружениями, правовая экспертиза прав на объекты недвижимости, сопровождение деятельности застройщиков, подрядчиков, изменение категории земельных участков, оприходование кадастровой стоимости.

- Таможенное право. Разрешение споров с таможенными органами, представительство в суде.
- Эмиссия акций. Первичная регистрация, выпуск дополнительных акций.
- Регистрация и ликвидация фирм различных форм собственности (АО, ООО, некоммерческие организации), реорганизация.
- Интеллектуальная собственность. Регистрация патентов, товарных знаков.
- Консультирование по гражданско-правовым вопросам. Составление/правовая экспертиза документов.
- Бухгалтерский и кадровый учет, экономический анализ, аудит, налоговое консультирование.

### Преимущества компании:

Сотрудниками компании являются профессиональные юристы и бухгалтеры, что дает возможность оперативно решить текущие вопросы и избежать проблем в будущем с наименьшими затратами времени и средств.

Гарантирована конфиденциальность, любое разглашение сведений о клиенте компании является недопустимым.

Специалисты «Бизнес-Профи» всегда доступны для своих клиентов посредством сотовой связи или электронной почты. А также возможен выезд специалиста в офис клиента, либо всегда можно приехать в офис компании.



г. Н. Новгород, ул. Торговая, д. 18/4, оф. 19  
Тел.: 8 (831) 216-40-19, 216-13-19,  
8 920 055 77 75  
E-mail: mail@bsprofi.ru  
сайт: www.bsprofi.ru



ВАЛЕРИЙ ШАНЦЕВ

# БЮДЖЕТ 2017 Г. ВПЕРВЫЕ БУДЕТ БЕЗДЕФИЦИТНЫМ

Одна из главных задач регионального правительства на следующий год — оздоровить ситуацию по внешнему долгу Нижегородской области. Для того, чтобы заместить кредиты коммерческих банков бюджетными под 0,1% годовых, в регионе, по словам губернатора Нижегородской области Валерия Шанцева, в 2017 г. впервые будет принят бездефицитный бюджет.

Экономика Нижегородской области начала стабилизироваться после кризиса 2014-2015 гг. Турция помирилась с Россией, и производство на ООО «Посуда» (акционером которой является турецкая компания Sisecam) на Бору возобновилось. Промышленное производство выросло, хотя и меньше, чем планировалось в Стратегии развития области до 2020 г., принятой десять лет назад. Инвесторы по-прежнему интересуются областью. Так, только во второй день работы V Международного бизнес-саммита было подписано несколько новых инвестсоглашений на сумму почти 3,5 млрд руб. и открыто новое производство в Дзержинске.

**ВАЛЕРИЙ ШАНЦЕВ** подвел финансовые, промышленные и политические итоги делового сезона 2015-2016 гг. в интервью «ДК».

**Прошли выборы в Госдуму и в Законодательное собрание Нижегородской области. Как показала себя партия «Единая Россия»?**  
— Для меня как губернатора, во-первых, важно, что выборы прошли спокойно. И

наблюдатели ОБСЕ, работавшие в регионе, и общественники ходом голосования остались довольны, о серьезных нарушениях не сообщали. Да, небольшие нарушения были, а на одном участке в Нижнем Новгороде камеры видеонаблюдения зафиксировали факт вброса бюллетеней. Результаты выборов на этом участке аннулированы. Но в целом, что не может не радовать, и предвыборная кампания, и само голосование прошли цивилизованно.

Я сам, как обычно, проголосовал еще с утра, а потом посетил несколько участков, пообщался с членами комиссий, наблюдателями и избирателями. Так вот, порадовала — и это второе — активность нижегородцев: шли, как говорится, и стар и млад — целыми семьями. Некоторые говорили, что собирались как на праздник! А на некоторых участках, рассказывали, пришлось даже в очереди к кабинке для голосования постоять.

И в-третьих, что касается результатов голосования, думаю, это повод всем партия задуматься. КПрФ — о том, почему в

так называемом красном поясе доверие нижегородцев к старейшей парламентской партии с выборов 2011 г. упало вдвое: с 28 до 12%. Вероятно, таким образом нижегородцы оценили позицию КПрФ: нельзя все время критиковать и ничего не предлагать взамен.

«Единой России», получившей четырехкратное преимущество, пять мандатов в Госдуме и 41 мандат в Законодательном собрании области, надо впрягаться и с первых дней работы оправдывать доверие: лоббировать участие региона в федеральных программах, разрабатывать новые меры привлечения инвесторов, грамотно распределять бюджет, чтобы хватало и на исполнение социальных обязательств, и на развитие области. Вообще, нам предстоит много совместной работы с ЗСНО, и в каждой партии есть здоровые люди, с которыми можно и нужно сотрудничать.

**Скоро новое Законодательное собрание Нижегородской области будет принимать бюджет на 2017 г.**



Фото: Дмитрий Косолов

**Каковы основные показатели главного финансового документа региона?**  
— В первую очередь Законодательное собрание VI созыва должно сформировать все свои комитеты, избрать председателя. Только тогда мы начнем обсуждать проект бюджета на 2017 г. По традиции, сначала состоится нулевое чтение. Параллельно

Минфин РФ будет принимать бюджет на 2017—2019 гг.  
Но уже сейчас я могу сказать, что бюджет Нижегородской области 2017 г. впервые будет бездефицитным, даже с небольшим профицитом. Нам необходимо существенно оздоровить ситуацию с государственным долгом. Правительство Нижегородской области уже заключило со-

## У НОРМАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ ПРОБЛЕМА ТОЛЬКО ОДНА — НЕХВАТКА ФИНАНСОВОГО РЕСУРСА

глашение с Минфином РФ по получению кредитов под 0,1% годовых. Это выгодно, так как регион сможет заместить коммерческие кредиты бюджетными. Но чтобы получить эти средства, необходимо выполнять условия соглашения, одним из пунктов которого является отсутствие дефицита бюджета. Другие показатели мы тоже планируем улучшать, чтобы уменьшать госдолг не только в абсолютном, но и в процентном отношении.

Пока еще рано говорить о каких-то пропорциях, но основные посылы главного финансового документа области будут именно такими. У Нижегородской области будет рост и доходов, и расходов, но расходы будут расти чуть медленнее, чем доходы. Мы этого добивались в течение последних трех лет.

Безусловно, бюджет-2017, как и в предыдущие годы, будет социальным — около 70% расходной части будет направлено на социальные нужды. Таким образом, мы выполним все взятые на себя социальные обязательства и Указы президента.

**По итогам I полугодия 2016 г. промышленное производство в Нижегородской области продемонстрировало рост на 1,2%, в обрабатывающих производствах — на 1,4%. Это выше показателя по России (0,4%, по данным Росстата), но имеющиеся цифры вас не устроили. Какие меры принимаются для улучшения этих показателей?**  
— Судите сами, мы в 2006 г. утвердили Стратегию развития до 2020 г. Этот план, поделенный на три пятилетия, содержит конкретные цифры, которых планируется достичь к 2020 г. Согласно Стратегии ежегодно объемы производства должны увеличиваться на 4,5%. Вот вы в вопросе озвучили цифры за первое полугодие, а по итогам семи месяцев 2016 г. этот прирост составил 3,3%. Несмотря на то, что этот показатель в 11 раз выше, чем в среднем по России, мы должны компенсировать падение в кризисные годы более высокими темпами ро-





Фото: Дмитрий Козлов

ста в последующий период. Как говорится, обстоятельства не отменяют обязательства! Новые возможности для достижения этих показателей дают индустриальные и промышленные парки с подготовленной инфраструктурой, которые создаются в регионе. В Нижегородской области есть и территория опережающего развития — Саров, куда мы привлекаем резидентов, в том числе экономическими льготами.

Работа по поддержке промышленности в регионе продолжается, правительство компенсирует процентную ставку по кредитам. Правда, только тем компаниям, которые осуществляют модернизацию, техническое перевооружение, создают новые высокопроизводительные рабочие места. Ежегодно мы ставим перед собой задачу создавать более 10 тыс. высокопроизводительных рабочих мест в области. Например, в этом году закончено строительство Завода имени 70-летия Победы (3,5 тыс. рабочих мест), открылось новое производство на ЦНИИ «Буревестник» (700 рабочих мест).

**Как реализуются мероприятия по развитию моногородов? Разрешилась ли ситуация с Балахнинским бумкомбинатом и богородскими кожевенными предприятиями?**

— Вы знаете, что в нашей области 12 монотерриторий. И, что радует, ни одна из них не входит в первую категорию моногородов с наиболее сложным социально-экономическим положением. Во вторую категорию — моногорода, имеющие риски ухудшения ситуации, включены Заволжье, Кстово, Кулебаки, Навашино, р. п. Мухомолово. А остальные наши моногорода входят в третью категорию — стабильные. С одной стороны, статистика неплохая, но все-таки расслабляться и пускаться в свободное плавание ситуацию в моно-

городах еще очень рано. Поэтому мы продолжаем работу по созданию новых производств в этих городах — были реализованы крупные инвестпроекты в Павлове, Княгинине, Володарске, Выксе. Создано 15 тыс. новых постоянных рабочих мест. Но нужны новые решения, новые меры стимулирования развития малого и среднего бизнеса в таких городах. Поэтому сейчас руководителей монотерриторий обучают на федеральном уровне в Сколково.

## «ПРАВИТЕЛЬСТВО НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ УЖЕ ЗАКЛЮЧИЛО СОГЛАШЕНИЕ С МИНФИНОМ НА ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТОВ ПОД 0,1% ГОДОВЫХ»

Наверное, самая сложная ситуация — в Заволжье на ЗМЗ. Эта площадка развивается не так быстро, как нам бы хотелось. Хотя позитив тоже появляется: если в 2010 г. уровень безработицы в Заволжье был 7%, то сегодня он составляет 1,17%.

Что касается бумкомбината в Балахне. Предприятие добровольно подало заявление о банкротстве. Правительство подключилось к проблеме. Оказалось, что причина подачи заявления о банкротстве — большие долги перед энергетиками. В итоге был найден выход, как структурировать долги. Комбинат начал модернизацию бумагоделательной машины № 8.

В Богородске действовали два кожевенных предприятия — «Бокос» и «Хромтан». Они допустили просрочки по кредитам из-за отмены поставок европейским по-

требителям кожевенного полуфабриката. Именно так санкции отразились на некоторых наших предприятиях! Сбербанк потребовал досрочно погасить долги, «Бокос» не смог это сделать, и производство на предприятии было остановлено. При содействии регионального министерства промышленности часть работников была переведена на «Хромтан». Сегодня там обстановка стабильная. Численность работающих более 300 человек, главное, что зарплата выплачивается вовремя. А с учетом того, что на «Хромтане» есть и котельная, которая отапливает, в том числе, жилые микрорайоны, мы будем и дальше следить за развитием ситуации.

**Отношения с Турцией налаживаются. А что вы можете сказать о деятельности ООО «Посуда», которое прекратило деятельность во время напряженности между двумя странами?**

— Я не думаю, что такой крупный проект будет заморожен. Турция поняла, что без России ей сложно строить свою экономику. Приостановки были, но сведений, что это производство будет остановлено, у нас нет. Только наш внутренний рынок по стеклопосуде оценивается в 400 млн долларов. С завода в Борском районе продукция поставляется в Иорданию, Ливан, Йемен, Израиль, Сирию, Саудовскую Аравию, Чехию, Словакию, Белоруссию, Азербайджан. Кто закроет такой бизнес?

**Недавно на инвестиционном совете вы отказали неблагонадежному инвестору в предоставлении участка под новый проект. Много ли проектов в регионе сейчас «подвисли» из-за проблем у инвесторов?**

— У нормальных инвесторов проблема только одна — нехватка финансового ресурса. А у «ненормальных», даже если этот

# «ЛАНТА-БАНК»: ПОМОГАЕМ РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС.

«Наши клиенты стали чаще брать заемные средства на развитие бизнеса»

**С**итуация на банковском рынке постепенно выравнивается, считает **Людмила Самарина**, управляющий Нижегородским филиалом «Ланта-Банка»:

— Положительная динамика есть. Для нашего Банка это выражается в росте количества клиентов и объемов кредитования.

Если говорить о расчетно-кассовом обслуживании, то все больше представителей малого и среднего бизнеса доверяют «Ланта-Банку». Открытие расчетного счета при предоставлении полного стандартного пакета документов занимает не более 30 мин., выгодные тарифы, продленное время проведения платежей текущей датой, возможность использовать ID-карту для осуществления наличных операций по счету в любое время суток, так как есть зона «24» — это основные преимущества, о которых нам говорят наши благодарные клиенты.

Если говорить о новых продуктах для юридических лиц, то в этом году мы активно начали развивать эквайринг — безусловно, это еще один плюс для клиентов нашего Банка, занимающихся торговлей и предоставляющих услуги населению. Партнерские отношения Банка с компанией, предоставляющей бухгалтерское программное обеспечение «1С», упрощают работу бухгалтерии организации, т. е. при интеграции «Интернет Банк» и «1С» можно совершать банковские операции в одном окне программы «1С» без выгрузки данных и установки дополнительных программ.

Вторым значимым направлением Банка для клиентов является то, что Банк активно кредитует компании практически на любые цели. Одним из конкурентных преимуществ, даже перед крупными нижегородскими банками, является быстрое принятие решения о кредитовании. Региональное отделение оперативно взаимодействует с головным офисом, что позволяет каждому клиенту предложить индивидуально рассчитанные ставки и комфортные условия кредитования.

Еще одним новым продуктом для Нижегородского филиала является выдача банковских гарантий (согласно требованиям закона № 44-ФЗ). Гарантии выдаются, в том числе, в пользу Федеральной таможенной службы.



**Людмила Самарина,**  
управляющий Нижегородским  
филиалом «Ланта-Банка»

## ДЛЯ НАШЕГО БАНКА ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА ВЫРАЖАЕТСЯ В РОСТЕ КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ И ОБЪЕМОВ КРЕДИТОВАНИЯ

Конечно же, мы не забываем и про физических лиц. Что нового у Банка для них?

Нашим клиентам теперь доступен сервис дистанционного банковского обслуживания «Фактура», который позволяет в режиме 24x7 обращаться ко всем счетам, осуществлять переводы, различные платежи в пользу третьих лиц, оплачивать налоги и штрафы. Также набирает популярность услуга краткосрочного кредитования физических лиц с использованием средств материнского капитала на приобретение или строительство недвижимости.

Кроме того, мы по-прежнему являемся лидерами в обмене валют, предлагая

один из наиболее выгодных курсов в городе.

В заключение добавлю, что в этом году начал активную работу наш благотворительный фонд под названием «Ланта-мечты». Мы рады, что с «Ланта-Банком» наши клиенты могут не просто «делать бизнес», но и принимать участие в судьбе людей, которым нужна особая поддержка.

**ЛАНТА**  **БАНК**  
Нижегородский филиал

**АКБ «Ланта-Банк» (АО)**  
Н. Новгород,  
Мещерский б-р, 3, корп. 1.  
Тел. (831) 220-83-20.  
Доп. офис: ул. Минина, 3а.  
Тел. (831) 419-63-23.



финансовый ресурс есть, нет понимания, как его эффективно использовать. Неблагонадежные инвесторы стараются привлечь больше средств у населения. В свое время вопрос обманутых дольщиков стоял в регионе очень серьезно, и мы не хотим, чтобы эта ситуация повторялась. Поэтому и отказываем в согласовании проектов застройщикам, которые не смогли в срок сдать свои объекты. Они ведь вновь людей могут подвести! Это недопустимо!

На последнем инвестсовете, кроме упомянутого инвестора, было отклонено еще 11 заявок. При этом 19 заявок на сумму 3,8 млрд руб было принято. В том числе проекты, связанные с жилищным строительством (на 2,8 млрд руб.), строительством дорожной и инженерной инфраструктуры (почти 1 млрд руб.), торговой деятельностью, промышленным производством. А вообще инвестиционный совет за время своей работы провел 200 заседаний, на которых одобрил около 3,5 тыс. заявок капитализацией более чем 3 трлн руб. Если говорить про крупные объекты, которые были открыты в этом году, то это завод «Браун рус» (автозапчасти), «Юринг» (инструмент).

**А о каких новых проектах, которые будут реализованы в регионе, мы услышим в ближайшее время?**

— На V международном бизнес-саммите, который прошел на прошлой неделе на Нижегородской ярмарке, мы подписали соглашения сразу с несколькими инвесторами. «Вариант-ресурс» вложит 500 млн руб. в завод по переработке полимеров в Дзержинске, будет создано 350 высокотехнологичных рабочих мест. ООО «Биис Инвест» запустит производство энергосберегающих систем на основе светодиодных технологий и вложит в проект 2,5 млрд руб., создав 550 новых рабочих мест. «Аэрозоликс» направит 400 млн руб. в завод по производству химической продукции. А одно предприятие — завод «Линде Газ Рус» в Дзержинске — в рамках бизнес-саммита было уже открыто. Вообще, в Дзержинске хорошие условия для размещения производства. Город раньше позиционировался как центр химии СССР, но практика показала, что такая монополизация плохо влияет на экономику и социальную сферу. Поэтому необходимо было диверсифицировать производственную сферу и открывать разные бизнесы.

**Ремонт дорог в этом году в Нижнем Новгороде начался с опозданием. Мэрия связала это с поздним поступлением денег и, соответственно, поздним**



## Я ВООБЩЕ ОЧЕНЬ НЕГАТИВНО ОТНОШУСЬ К СЕГОДНЯШНЕМУ АДМИНИСТРИРОВАНИЮ В ГОРОДЕ

**проведением конкурса. Как в рамках подготовки к ЧМ ремонт дорог будет организован в следующем году? Будет ли область как-то форсировать этот процесс? Сколько средств получат нижегородские дороги из областного бюджета в 2017 г.?**

— Я вообще очень негативно отношусь к сегодняшнему администрированию в городе. Кампании, которые иницируют на федеральном и региональном уровнях, муниципалитетом проваливаются. Все районы области уже построили детские сады по федеральной программе. А Нижний Новгород — нет. Недавно я специально заехал на ул. Лескова — стоит уже готовый детский сад, который должен быть сдан в 2014 г., а сейчас уже почти 2017 г., и садик до сих пор не открыт. И эти затяжки, неумение включиться в ту или иную программу возникают, к сожалению, регулярно.

Что касается ремонта дорог, да, мы знаем, что федеральные деньги всегда опаздывают. Но о чем можно говорить, если соглашение у главы администрации по три недели лежит на столе? За это время уже не одну дорогу можно было бы отремонтировать. Необходимо искать возможности как-то ускорить проведение работ, пока погода позволяет. Если бы мы не взяли финанси-

рование ремонта Молитовского моста на себя, то он в этом году так и не был бы сделан. Там соотношение средств из областного и муниципального бюджетов 99 к 1.

В 2017 г. на дороги Нижнего Новгорода будет выделено не 400 млн руб., как в этом году, а 3 млрд руб. Поэтому будем серьезно следить, чтобы ремонтные работы выполняли серьезные компании, имеющие свои мощности, а не передающие все на субподряды, и чтобы работа была сделана качественно.

**Как вы лично видите будущее Нижне-Волжской набережной?**

— Я вижу эту набережную продолжением того участка, который уже сделан: свободная прогулочная зона, возможно, с подземной парковкой. Никаких торговых центров. Я знаю, что прошел конкурс проектов реконструкции набережной, из 14 представленных были отобраны шесть. Посмотрим, что из этого получится. Я сам обязательно посмотрю итоговый проект на градостроительном совете. Я думаю, что с весны следующего года на набережной начнутся все необходимые работы, которые будут к концу 2017 г. закончены.

**Как идет подготовка гостиничного сектора к ЧМ-2018? Когда будет открыта гостиница «Марриот» на пл. Театральной?**

— Подготовка будет очень серьезная. Нам необходимо построить восемь гостиниц с общим номерным фондом 1,3 тыс. номеров. Объем инвестиций в проекты составляет 7 млрд руб. Эта задача сейчас решается. Инвесторы выполняют свои обязательства. В 2016 г. мы открыли три гостиницы — «Марриот» на ул. Ильинская, «Хилтон» на ул. Ковалихинская и «Парк Отель Кулибин» на ул. Горького. К 2018 г. нам надо ввести еще пять гостиниц, в том числе и упоминаемую гостиницу «Марриот» на пл. Театральной, где, кстати, будет жить семья ФИФА. Проект стоимостью 1,3 млрд руб. находится на финишной прямой. Да, открытие несколько раз откладывалось из-за непростой экономической ситуации и необходимости выполнения требований Закона об охране культурного наследия (на месте стройки было обнаружено древнее кладбище, и инвестор за свои средства построил православную часовню). Сейчас идут внутренние отделочные работы, которые должны завершиться до конца этого года, и гостиница будет открыта.

**Юлия Кальсина**

Читайте досье на первых лиц нижегородских компаний на DK.RU



# КАВЕР-ГРУППА КАШТАНЫ iz Berlina

Музыкальный флагман мероприятий

ЛЮБОГО ФОРМАТА

+7-920-015-97-44, +7-920-021-88-73

мы В Контакте: [www.vk.com/kashtany\\_iz\\_berlina](http://www.vk.com/kashtany_iz_berlina)

мы в Instagram: [www.instagram.com/kashtany\\_iz\\_berlina](http://www.instagram.com/kashtany_iz_berlina)



# ВСЕ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

У каждого российского региона есть потенциал для развития, однако для увеличения объема инвестиций необходима сознательная и последовательная политика властей. В Нижегородской области для удобства инвесторов разработана интерактивная карта инвестиционных площадок, с помощью которой они могут самостоятельно подобрать территорию.

Несмотря на то, что экономика Нижегородской области в основном ориентирована на промышленность, в условиях кризиса она довольно неплохо развивается. По мнению экспертов, роста объемов промышленного производства в регионе на фоне общероссийского спада удалось добиться благодаря работе областной программы поддержки промышленности, которую в 2009 г. утвердил губернатор Валерий Шанцев.

## Промышленности жить

Программа предполагает субсидирование кредитов на техническое перевооружение предприятий, что подтолкнуло большинство предприятий региона к проведению модернизации производства, предоставление налоговых льгот, помощь в поиске зарубежных партнеров и т. д.

Так, за I полугодие 2016 г., по данным Нижегородстата, индекс промпроизводства (ИПП) в Нижегородской области достиг 101,2%. Предприятия региона отгрузили продукции на 529,8 млрд руб. Большая часть традиционно пришлась на компании обрабатывающих отраслей, по кото-

рым объем отгрузки составил 480 млрд руб. Это на 0,6% больше, чем за аналогичный период 2015 г.

Наибольший рост продемонстрировала химическая промышленность. Предприятия этого сектора отгрузили товаров на 44,5% больше, чем за шесть месяцев 2015 г., — на 46,3 млрд руб. (ИПП 112,4%). В то же время отрицательная динамика зафиксирована у металлургических предприятий, а также в производстве кокса и нефтепродуктов. Металлурги за полугодие отгрузили продукции на 90,2 млрд руб. — на 12% меньше, чем с января по июнь 2015 г. (ИПП 84,4%), производители нефтепродуктов — на 14% меньше (ИПП — 103,1%, данные об объемах не раскрываются).

## Инвестиции в разные отрасли

По итогам 2015 г. Нижегородская область вошла в число регионов-лидеров, которым удалось добиться снижения инвестиционных рисков. Среди 15 регионов-лидеров по уровню инвестиционного потенциала лишь четыре добились заметного снижения рисков. В их число кроме Нижегород-

ской области вошли Татарстан, Челябинская область, Ханты-Мансийский автономный округ. Соответствующий рейтинг был подготовлен агентством «Эксперт РА».

Кроме того, Нижегородская область вошла в десятку регионов по индексу инвестиционного потенциала с показателем 2,00. По данным авторов рейтинга, наилучшую динамику, с точки зрения минимизации рисков, демонстрируют регионы с развитыми химическими и нефтехимическими производствами. Однако в среднесрочной перспективе основными претендентами на роль главных драйверов экономического роста являются агропромышленный комплекс и оборонная промышленность.

Судя по проектам, которые были реализованы в этом году и планируются в будущем, инвесторы вкладываются в различные отрасли.

Стратегической отраслью остается промышленность. Так, на Павловском автобусном заводе «Группы ГАЗ» в начале лета стартовало серийное производство автобусов нового поколения «Вектор NEXT». До конца года планируется произвести 500 таких автобусов. При этом

Источник: данные «ДК»

На **44,5%**

больше товаров отгрузили предприятия химической промышленности за I полугодие 2016 г. по сравнению с АППГ

• **12** территорий

Нижегородской области имеют уровень социально-экономического развития выше среднего

На **25** территориях

Нижегородской области в I полугодии 2016 г. улучшилось экономическое состояние

почти **500**

«коричневых» и «зеленых» площадок предлагается инвесторам в Нижегородской области

**500**

500 автобусов «Вектор NEXT» будет произведено на Павловском автобусном заводе до конца 2016 г.

производственная мощность сейчас позволяет выпускать до 3,5 тыс. таких автобусов в год, когда же будет запущена вся линейка, то производственные мощности увеличатся до пяти тысяч автобусов в год. Инвестиции в создание и организацию производства составили более 800 млн рублей.

На нижегородском предприятии «Буревестник» открыт производственно-заготовительный корпус. Комплекс не только принесет дополнительные налоги в бюджет, но и даст 150 новых рабочих мест. Кроме того, на церемонии открытия заложили новый сборочный корпус. Его площадь составит 25 тысяч квадратных метров, и он увеличит количество рабочих мест на 625 человек. Наряду с расширением завода нижегородские производители запускают новую линейку артиллерийского вооружения.

На нижегородском авиазаводе «Сокол» планируется выпуск Ил-114. Этот проект не получил развития в Ташкенте в 90-е, теперь его воскресят в Нижнем Новгороде как «ответ на санкции». По словам зампреда Правительства РФ Дмитрия Rogozina, такой самолет мог бы пригодиться для

внутрироссийских перелетов — между городами, областными центрами. Потребности в инвестициях в 2016 г. составляют примерно более 3 млрд руб., затем около 5-6 млрд руб. ежегодно, чтобы выйти на запуск серии в 2019 г.

Гостиничный сектор готовится к ЧМ по футболу-2018. Hilton и ГК «Электроника» открыли в Нижнем Новгороде «отель со спортивным уклоном». Инвестиции в проект составили более 1 млрд руб., строительство велось 2,5 года. «Отель такого уровня просто необходим городу, особенно в преддверии чемпионата мира по футболу, который Нижний Новгород будет принимать через два года. Гости, которые придут на матчи из других стран, уже хорошо знают нашу компанию и принимают этот бренд», — сказал региональный генеральный управляющий Hilton в России и СНГ Тим Эттельт.

АПК тоже не остался в стороне. Крупный федеральный агрохолдинг АФГ «Националь» приобрел в Нижегородском регионе еще одну производственную площадку в Арзамасском районе — сельхозпредприятие, часть площадей которого задействовует под посадки картофеля и зерновых. Из 1200 га сельхозземель 280 га будут оснащены оросительной системой, их задействуют под посадку столового картофеля, еще 600 га будет засеяно зерновыми в рамках севооборота, отмечается в сообщении холдинга. На данной территории также располагается овощехранилище мощностью 5 тыс. т. Сделка позволит компании в 2016 г. увеличить объемы фасовки мытого картофеля до 4 тыс. т в месяц для последующей продажи в рознице под собственной торговой маркой. Общий объем инвестиций в этот проект составляет порядка 30 млн руб.



### Площадки на любой вкус и цвет

Не секрет, что затяжной кризис не всегда и не везде способствует активному развитию территорий. Инвесторы охотнее идут в районные центры региона, потому что они получают все преимущества развития бизнеса в малых городах плюс остаются близко к областному центру. Отдаленным от центра городам области, таким как Выкса, Кулебаки, Навашино, Урень, Тонкино, сложнее привлечь инвестора.

Тем не менее, ситуация меняется в лучшую сторону. По данным правительства Нижегородской области, на 25 территориях региона по итогам I полугодия 2016 г. улучшилось экономическое состояние. По результатам оценки, 12 территорий имеют уровень развития выше среднего, 33 — средний, 7 — ниже среднего. Уровень социально-экономического развития выше среднего, по данным экономистов, стабильно наблюдается в Кстовском муниципальном районе и городских округах городов Арзамас, Бор, Выкса, Дзержинск, Нижний Новгород и Саров. Кроме того, уровнем выше среднего оценены Городецкий, Уренский, Павловский, Ковернинский и Вадский районы. «На этих террито-

риях, — сообщили в министерстве, — наблюдается рост показателей, связанных с объемами инвестиций в реальный сектор экономики, отгруженной продукции, прибылью организаций, заработной платой. Кроме того, в большинстве территорий отмечается рост удельного веса поступлений от малого бизнеса и снижение уровня регистрируемой безработицы».

### ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ МИНИСТЕРСТВОМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ РАЗРАБОТАНА ИНТЕРАКТИВНАЯ КАРТА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПЛОЩАДОК

Последнее место в рейтинге занял Дивеевский район. Основные причины — наличие в районе просроченной задолжен-

ности по заработной плате, а также низкие значения показателей, характеризующих наращивание налогового потенциала территории, в частности, отмечалось снижение объемов отгруженной продукции, прибыли прибыльных организаций, заработной платы. С уровнем ниже среднего также оценены Сергачский, Краснооктябрьский, Лукояновский, Гагинский, Варнавинский и Володарский районы.

Однако места для вложения инвестиций можно найти в любом районе Нижегородской области. Для потенциальных инвесторов министерством инвестиционной политики Нижегородской области разработана интерактивная карта инвестиционных площадок. Она подразделяется на зеленые (земельные участки) и коричневые (промышленные объекты, здания и сооружения). Этот проект помогает инвестору самостоятельно вести подбор подходящих объектов для инвестиций, земельных участков для размещения производств, а информационные слои знакомят с окружающей инженерной инфраструктурой, позволяют оценить расстояние до железных и автомобильных дорог, энергосистем, социально-культурных объектов.

Петр Зайцев

## «КОРИЧНЕВЫЕ» ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЛОЩАДКИ

№№	Район	Целевое (приоритетное) назначение земельного участка
1	Арзамасский	Размещение промышленного предприятия
2	Балахнинский	Промышленное производство  Размещение сельскохозяйственного производства
3	Бутурлинский	Строительство промышленного объекта
4	Вадский	Производственное  Офис  Торговля, общественное питание
5	Варнавинский	Объект туризма  Организация производственной деятельности
6	Вачский	Для размещения административного, торгового здания, зоны отдыха, жилье  Для обслуживания здания клуба  Для размещения и обслуживания здания  Для размещения зоны отдыха, жилье, гостиница, санаторий, загородный клуб

№№	Район	Целевое (приоритетное) назначение земельного участка
7	Ветлужский	Общественно-деловая застройка  Гостиница
8	Володарский	Для размещения ОТК  Производство, торговля, бытовое обслуживание  Сельхозпроизводство
9	Воротынский	Производственное назначение
10	Воскресенский	Размещение объекта туристской инфраструктуры
11	Гагинский	Образовательное учреждение (здания бывшей школы)  Предоставление социальных услуг с длительным пребыванием (здание бывшего дома-интернета)  Животноводческое помещение на 400 голов  Предоставление дошкольных образовательных услуг (здание бывшего детского сада)  Производство мукомольной продукции (мельница)

Продолжение на стр. 60

## «КОНСАЛТИНГ-СПЕКТР»: РЕШЕНИЕ ДЛЯ КАЖДОГО КЛИЕНТА

С какой консалтинговой компанией, как правило, хотят сотрудничать владельцы бизнеса, руководители и предприниматели?

Разумеется, с опытной, нацеленной на результат и четко соблюдающей все профессиональные стандарты в работе. Достичь всего этого компании «Консалтинг-Спектр» помогает многолетний опыт и сформированная за долгие годы успешной работы команда профессионалов, нацеленная на результат.

13 лет, а именно столько «Консалтинг-Спектр» находится на рынке консалтинговых услуг, — это достаточный срок, чтобы подтвердить свое серьезное отношение, профессионализм и далеко идущие планы. Подводя промежуточные итоги, руководитель компании **ОЛЬГА СТЕНЯКИНА** рассказала о том, каким насыщенным и плодотворным был год.

### Сменили форму

В этом году «Консалтинг-Спектр» была реорганизована из ЗАО в ООО. Существует организационная и экономическая целесообразность реорганизации АО в ООО: обслуживать и содержать статус акционерного общества стало затратно и нецелесообразно. Так как мы — предприятие малого бизнеса, для нас АО — это ненужная роскошь. Так что можно сказать, что в этом году у нашей компании второй день рождения.

### Сохранили состав

О своем коллективе я всегда говорю не только с гордостью, но и с любовью, потому что мы — как одна большая семья. Я очень рада, что никого из сотрудников мы не потеряли, более того, есть новички, которые активно и плодотворно влились в наш коллектив. Наша команда готова к новым свершениям, а самое главное — всегда есть на кого опереться.

### Изменились запросы

Что касается профессиональной деятельности, то в этом году сменился акцент обращений в одном из видов нашей деятельности — оценочные услуги. Если ран-

ше в основном обращались за оценкой для целей залога, продажи, совершения крупных сделок, то сейчас многие дела связаны с переоценкой кадастровой стоимости земельных участков или объектов недвижимости. Практика показывает, что в большинстве случаев кадастровая стоимость в десятки, а то и в сотни раз превышает рыночную. Но закон предусматривает порядок снижения кадастровой стоимости, а соответственно и снижения налогового бремени. В этом же году Правительством РФ принят закон о создании в России с 2020 г. института государственной кадастровой оценки, который и будет регулировать вопросы, связанные с исчислением кадастровой стоимости. А до этого времени у предпринимателей и физлиц есть возможность, обратившись в нашу компанию, снизить выплату налогов и сэкономить свои средства.

### 13 ЛЕТ — ЭТО ДОСТАТОЧНЫЙ СРОК, ЧТОБЫ ПОДТВЕРДИТЬ СВОЙ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

В юриспруденции в этом году появились первые заказы по процедурам банкротства физических лиц. Это совершенно иное законодательное регулирование, принципиально отличающееся от банкротств юридических лиц. Пока практики даже в масштабах страны очень мало, но направление развивается.

Мы можем гарантировать, что любые услуги компании «Консалтинг-Спектр» будут оказаны качественно, компетентно и конфиденциально. Специалисты нашей компании всегда помогут вам разобраться и урегулировать спорную ситуацию.

### ООО «Консалтинг-Спектр»

г. Н. Новгород, ул. Минина, 10 в  
тел. (831)418-54-00  
www.kspektr.ru

Фотограф Юра Добро, фотостудия DiaPositive



Начало на стр. 58

№№	Район	Целевое (приоритетное) назначение земельного участка
12	Городецкий	Жилищное строительство
		Размещение производства
		Размещение производственной базы и берегоукрепления р. Волга
		Размещение здания ремонтных мастерских сельхозтехники
13	Дивеевский	Расположение объектов автотуризма
14	Краснобаковский	Общепит, розничная торговля
		Животноводство
15	Краснооктябрьский	Производство глиняного кирпича, керамзита
16	Кулебакский	Для общественно-деловых целей
		Земли административных зданий объектов образования (рядом Серебрянская СОШ)
17	Лукояновский	Пререработка овощной продукции, забой и переработка скота (КРС и свиней), другое направление (хранение стройматериалов)
		Для производственных нужд
18	Лысковский	Кирпичный завод, завод строительных материалов, другое
		Обслуживание нежилого здания
19	Навашинский	Для производственных целей
20	Павловский	Производство, офис, склад
		Производство
		Для производственного назначения и услуг населения
		Сдача внаем, временное проживание
21	Семеновский	Размещение промышленного производства
22	Сергачский	Совхоз
23	Сеченовский	Свободное использование
24	Сокольский	Под промышленное или с/х производство
25	Сосновский	Для размещения промышленных объектов
26	Тонкинский	Ремонт и обслуживание грузовых автомобилей
27	Тоншаевский	Для производственных целей
28	Уренский	ООО «Волгоэлектросеть»
29	Чкаловский	Строительство пансионата, расширение объектов базы отдыха
30	Шарангский	Для ведения производственной деятельности
		Сельскохозяйственное использование

№№	Район	Целевое (приоритетное) назначение земельного участка
31	Шатковский	Строительство
		Пищевая промышленность
		Производство сельхозпродукции
		Размещение незаконченного строительства поликлиники
		Для размещения производственной базы
32	Городской округ Выкса	Строительство магазина, объекта социальной инфраструктуры и т. п.
		Для строительства многоквартирного жилого дома
		Деревообрабатывающее производство, производство строительных материалов и т. п.
		Строительство новых промышленных предприятий
33	Городской округ Дзержинск	Для размещения коммунально-складских и производственных предприятий I класса вредности различного профиля
		В зависимости от мастер-плана завода
		Для эксплуатации нежилых отдельно стоящих зданий
		Для промышленных предприятий и складских объектов
34	Городской округ Нижний Новгород	Использование по усмотрению инвестора
		Типография
		Возможное использование: складские открытые и закрытые площади, под производственную базу, мастерские
		Офисные помещения
35	ЗАТО Саров	Под земельный участок площадью 17,58 га утвержден проект планировки и межевания территории. Земельный участок площадью 3,63 га: входит в состав ППМ и получен градостроительный план. Вид разрешенного использования: а) по расположению: О-1 (зона многофункциональной застройки городского центра и городских подцентров за пределами исторического района и охранных зон ОКН) б) по территориальным зонам: Ц-1 (зона обслуживания и деловой активности городског центра) Ц-2 (зона обслуживания и деловой активности местного значения) в) по условно разрешенному виду использования: — в том числе и торговые комплексы торговой площадью более 1500 кв. м (проведены необходимые публичные слушания)
		Танцевальный класс
		Для размещения объектов коммунально-складской (производственной) зоны
		Промплощадка, объект оборонной промышленности
36	Городской округ Шахунья	Промышленное производство
		Промплощадка

Источник: invest-map-nnov.com

## «ЗЕЛЕНЫЕ» ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЛОЩАДКИ

№№	Район	Целевое (приоритетное) назначение земельного участка
1	Ардатовский	Под объекты торговли, общественного питания, бытового обслуживания и т. д.
		Размещение промышленного предприятия
		Строительство туристического, сервисно-бытового комплекса
		Добыча и переработка глины, производство
2	Арзамасский	Жилая застройка
		Строительство логистического центра
		Для строительства торговых центров
		Размещение промышленного предприятия
3	Балахнинский	Размещения объектов рекреационного назначения
		Для размещения гостиницы
		Сельхозпроизводство
		Площадка промышленного назначения
4	Большеболдинский	Нет ограничений
5	Большемурашкинский	Для размещения объектов
		Сельхозпроизводство
6	Бутурлинский	Строительство гостиничного комплекса, кемпинга, базы отдыха
		Размещение горнолыжной трассы (северный склон), возможно совместное использование с одной из «коричневых» площадок района. Размещение кемпинга, базы отдыха
		Сельхозпроизводство
		Размещение АЗС
7	Вадский	Разработка карьера с целью добычи строительного песка
		Производственные, складские помещения
		Строительство АЗС
8	Варнавинский	Строительство многоквартирного жилого дома
		Для размещения объектов рекреационного и лечебно-оздоровительного назначения
		Строительство общественно-делового центра
		Размещение производственных объектов
9	Вачский	Для строительства кирпичного завода
		Для разработки месторождения
10	Ветлужский	Для строительства туристической базы и санатория
		Нет ограничений
11	Вознесенский	Коммунально-складские и производственные предприятия V класса вредности различного профиля, логистические комплексы

№№	Район	Целевое (приоритетное) назначение земельного участка
12	Володарский	Индивидуальное жилищное строительство
		Производство, торговля, бытовое обслуживание
		Для строительства объектов индустриально-логического комплекса
		Строительство бетонно-растворного узла
		Территория промышленных, коммунально-складских и прочих предприятий
13	Воскресенский	Промышленное производство
14	Гагинский	Строительство объекта торговли и общественного питания
15	Городецкий	Размещение промышленных объектов
		Возделывание с/х культур, строительство с/х объектов
		Многоэтажное жилищное строительство
		Организация отдыха
16	Дальнеконстантиновский	Сельскохозяйственное производство, пастбище
		Под промышленное производство, под строительство жилых домов
		Под промышленное производство, под сельское хозяйство
		Размещение объектов гостиничного бизнеса
17	Дивеевский	Размещение объектов для производства строительных материалов
		Строительство АЗС
		Строительство туристического,сервисно-бытового комплекса
		Коммунальное обслуживание, обслуживание автотранспорта, строительная промышленность, склад
18	Кстовский	Торговые центры, магазины, обслуживание автотранспорта, тяжелая промышленность, легкая промышленность, нефтехимическая промышленность, строительная промышленность, склады
		Для размещения промышленных объектов, строительства объектов электросетевого хозяйства
		Новое строительство
		Производственная — (земли поселений)
20	Ковернинский	Строительство промышленного предприятия
		Предприятие социально-культурного или бытового назначения
		Автозаправочные станции
		Общественно-деловая зона
		Застройка малоэтажными жилыми домами с приусадебными участками (Ж-2).

Продолжение на стр. 62



№№	Район	Целевое (приоритетное) назначение земельного участка
21	Краснобаков-ский	Размещение промышленного предприятия
		Поле, сельскохозяйственное использование
22	Краснооктябрь-ский	Зона отдыха
23	Лукояновский	Для производственных нужд
		Создание и развитие агрохозяйства
		Нет ограничений
24	Лысковский	Сельхозпроизводство
25	Навашинский	Для производственных целей
26	Павловский	Сельскохозяйственного использования
27	Перевозский	Туристическо-гостиничный комплекс
		Производственное
		Нет ограничений
28	Пильнинский	Сельскохозяйственное, промышленное
29	Починковский	Для производственных целей
		Сельскохозяйственное производство
30	Сергачский	Промышленное производство, торговля
		Комплексное жилищное строительство
		Производство продукции животноводства
		Строительство АГЭС
		Строительство завода по изготовлению кера-мического кирпича
		Пищевая промышленность (производство пива)
31	Сеченовский	Строительство промышленного предприятия (размещение вагоноремонтного завода)
		Строительство завода по переработке ТБО
		Строительство промышленного предприятия
32	Сокольский	Нет ограничений
		Промышленное производство, цех по произ-водству топливных брикетов
		Туристско-рекреационная зона
33	Сосновский	Тепличное хозяйство
		Сельскохозяйственное производство
		Для размещения объектов рекреационного и лечеб-но-оздоровительного назначения
34	Тонкинский	Сельскохозяйственное использование
		Площадка для создания предприятия по роз-ливу питьевой воды
35	Тоншаевский	Для производственных целей
36	Чкаловский	Для сельскохозяйственного производства
		Функциональная зона — объектов отдыха, туризма и санаторно-курортного лечения, водоохранная зона
		Туристско-рекреационная зона
		Функциональная зона — территория насе-ленного пункта
		Зона природных ландшафтов согласно ПЗЗ Водоохранная зона

№№	Район	Целевое (приоритетное) назначение земельного участка
37	Шарангский	Для сельскохозяйственного использования
38	Шатковский	Сроительство производственного предпри-ятия
		Для строительства магазина
		Сельскохозяйственное производство
		Развитие пищевой промышленности (сель-скохозяйственного производства)
39	Городской округ Бор	Сельскохозяйственное производство, для строительства мясоперерабатывающего ком-плекса на территории Шатковского района
		В зависимости от мастер-плана завода
		Под промышленное строительство
40	Городской округ Выкса	Строительство новых промышленных пред-приятий
		Для размещения коммунально-складских и производственных предприятий IV класса вредности различного профиля
		В зависимости от мастер-плана завода
41	Городской округ Нижний Новгород	Для сельскохозяйственного использования
		Складские открытые и закрытые площади. Под производственную базу, мастерские.
		Под комплекс административных зданий со вспомогательными помещениями, ограни-чений нет
42	ЗАТО Саров	Коммунальное обслуживание, социальное обслуживание, бытовое обслуживание, здра-воохранение, образование и просвещение, культурное развитие, общественное управле-ние, деловое управление, торговые центры, магазины, банковская и страховая деятель-ность, общественное питание, гостиничное обслуживание, спорт
		Коммунальное обслуживание, торговые цен-тры, магазины, обслуживание автотранспор-та, тяжелая промышленность, легкая про-мышленность, строительная промышлен-ность, энергетика, связь, склады
		Размещение промышленного производства
43	Семеновский городской округ	Месторождение глины. Размещение произ-водства
		Для сельскохозяйственного производства
		Размещение промышленного производства
44	Городской округ Первомайск	Для строительства кафе
		Для строительства автомобильной газоза-правочной станции
		Строительство гостиницы
		Строительство автомобильной газозаправоч-ной станции

# «ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК»: ЮБИЛЕЙ — СТАРТ ДЛЯ НОВОГО ЭТАПА

Агентству недвижимости «Золотой ключик» испол-няется 10 лет. Оно было создано в то время, когда нижегородский рынок недвижимости еще только начинал говорить о цивилизованных схемах работы.

Рынок недвижимости изменился с тех пор, изменился и «Золотой ключик», пройдя путь от совсем небольшого стар-тапа до серьезного, надежного и уважае-мого риелторского агентства. О том, как компании удалось стать одним из признанных лидеров нижего-родского риэлторского рынка и какие вершины еще предстоит покорить, рас-сказывает генеральный директор АН «Зо-лотой ключик» **ОЛЬГА БЕРДЮГИНА**.

**Каких успехов вашей компании удалось добиться за 10 лет и какой из них вы считаете наиболее значимым?** — Для нас 10 лет — это время опыта и роста, время задач и решений, время развития. Достижений было много. Это и победы на профессиональных ниже-городских и всероссийских конкурсах, признание и победы в конкурсах от банков-партнеров, и открытие четверто-го офиса в 2015 г. Наиболее значимым мы считаем увеличение присутствия ком-пании на рынке недвижимости на 70% от первоначального. Но самое главное и дорогое для нас достижение — это благодарные клиенты и рекомендации. За время работы агентства более 5 тыс. семей обрели новый дом и улучшили свои жилищные условия.

**Как вы формируете свою команду? Какие качества в сотрудниках вы цените в первую очередь?** — В «Золотой ключик» вливаются люди молодые, амбициозные, работоспособ-ные и излучающие позитивную энергию. На положительных эмоциях, доброте в любых начинаниях и любви к людям осно-вывается наш девиз в работе — «не на-вреди». Мы помогаем людям решить свои проблемы — жилищные, а порой и семей-ные. За профессионально и качествен-но выполненную работу мы получаем не только материальное вознаграждение, но и благодарные улыбки клиентов.

**Помимо руководства АН «Золотой ключик» вы еще возглавляете Некоммерческое партнерство «Лига успешных агентов недвижимости» — ЛУАН. Как вам удается совмещать эти серьезные должности и правильно расставить приоритеты?** — Тайм-менеджмент, планирование каждого дня, недели, года. Время — главный невосполнимый ресурс, использовать который эффектив-но помогает высокая самодисци-плина. У меня огромное желание передавать свое мастерство коллегам, а лидерские качества позволяют органи-зовывать профессионалов в сообщество друзей и партнеров. Наша цель — цивилизованные взаимоотношения на рынке недвижимости. Я убеждена, что только вместе мы сильны. «Лига успешных аген-тов недвижимости» — это объединение профессионалов рынка. Мы должны быть вместе, чтобы клиенты были уве-рены в надежности услуги.

**Поделитесь вашими планами на будущее.** — Для нас юбилей — это старт ново-го этапа в развитии, поэтому планы у нас серьезные. Мы рассчитываем открыть еще пять офисов агентства недвижимости «Золотой ключик» и создать 100 рабочих мест, чтобы люди могли повысить свой жизнен-ный уровень и счастливых семей стало больше.



Метро «Горьковская»  
пл. Горького, ул. Новая, д. 28.  
www. goldkeynn.ru,  
e-mail bossgoldkey@mail.ru  
тел. 8 (831) 216-33-38, 413-97-63



# РУССКИМ МЕШАЕТ ПРИВЫЧКА ОБМАНЫВАТЬ

«Немецкие чиновники требовали от нас либо закрыть бизнес, либо объяснить его пользу для Германии». Константин Астафьев развенчивает главный миф «европейского бизнеса» и раскрывает главный его секрет.

**РУССКИЕ БОЯТСЯ  
ЗАПАДНОЙ  
СИСТЕМЫ И  
ОДНОВРЕМЕННО  
НЕДООЦЕНИ-  
ВАЮТ ЕЕ. ПРИ  
ЭТОМ ШАНСОВ  
НА УСПЕХ У НИХ  
МНОГО**

**В** 1993 г. **КОНСТАНТИН АСТАФЬЕВ** основал свой бизнес. Тогда новоиспеченному директору и собственнику «Урал-Пресс» исполнился 21 год. Фирма зарабатывала тем, что доставляла газеты и журналы, причем сосредоточилась на узкой в то время нише: подписке для предприятий и библиотек (позднее ее стали называть корпоративной). Спустя 20 лет филиалы «Урал-Пресс» работают уже в 120 городах России от Мурманска до Владивостока, в штате трудится более тысячи сотрудников. Несколько лет подряд организация входила в рейтинг 500 самых быстрорастущих компаний России. Большинство российских предприятий, от Администрации президента в огромной Москве до ИП в небольшом городке Шадринск, выписывают прессу не на почте, а именно в «Урал-Пресс».

История зарубежной экспансии началась с открытия второго направления: создания бренда Voxberry (доставки посылок от интернет-магазинов), который появился в 2011 г. Тогда этот рынок рос ежегодно на 30% и казался очень перспективным. Однако фокусироваться на российском рынке интернет-магазинов, который слишком сильно сконцентрирован в Москве, г-н Астафьев отказался и решил сразу шагнуть за рубеж.



**Почему из всех вариантов вы выбрали именно Германию?** — Причины довольно просты: Германия — самая большая экономика в Европе, именно она отправляла в Россию больше всего посылок по сравнению с другими европейскими странами. Берлин ближе к России и при этом большой и недорогой город по сравнению, например, с Хельсинки. К тому же в Германии живет много русскоязычного населения. Сработал и личный фактор: почти все мои друзья детства живут в Германии.

Наша задача была предложить зарубежным рынкам интернет-ритейла доставку и выдачу посылок в России. Мы в этом направлении были первыми, ведь большинство наших конкурентов осваивали российский рынок. И тогда для нас открытие офиса за рубежом было, скорее, своеобразным

исследованием, чем началом полноценной работы. Через какое-то время мы обнаружили, что немецкий рынок очень консервативен и осторожен.

Чтобы нам было легко начать работу с немцем, наши дедушки должны были сидеть за одной партой в школе, а не в разных окопах.

Но Германия стала отличным перевалочным пунктом для расширения экспансии: в ходе работы мы открыли для себя американский, британский и чуть позже китайский рынки. С предпринимателями из этих стран — особенно из США — взгляды на бизнес и жизнь у нас совпадали, и делать совместный бизнес с ними было значительно легче, чем с немцами.

Так мы и жили: офис работал в Берлине, продавцы были в США, покупатели — в России. Деньги и посылки

Справки по телефону:  
**433-28-95**  
vk.com/ledokat  
новости и фотографии всегда здесь!

**12+**

**Европа PLUS**

**КАТОК ЕВРОПЫ ПЛЮС**

## Ночные катания:

**четверг с 22.00 до 01.00 (250 рублей)**

**пятница с 22.00 до 02.00 (300 рублей)**

**суббота с 22.00 до 02.00 (300 рублей)**

## Дневные катания:

**суббота с 13 до 15 часов (250 рублей)**

**воскресенье с 13 до 15 часов (250 рублей)**





летели в небе над Берлином, попадая в наш офис только в виде зарплат и аренды.

**Вы согласны с тезисом о том, что в Европе, и вообще в большинстве зарубежных стран, создавать компании и вести бизнес проще, чем в России?**

— Я как-то задал Дмитрию Потапенко вопрос о его зарубежных проектах. В ответе он подчеркнул, что главная зарубежная особенность бизнеса — отсутствие там государства. Может быть, бизнес Дмитрия работает в какой-то другой Европе. Но в той, где работаем мы, государство в лице немецких чиновников постучалось в наш офис на второй год работы. Они вежливо, но настойчиво попросили закрыть бизнес, так как он не приносит прибыль, либо объяснить, чем именно полезен этот бизнес Германии и Берлину. Так как наши клиенты в большинстве своем были не немецкими и даже не европейскими, покупатели были в России, а офис жил сугубо на финансировании из России, логика в их рассуждении была. Но ведь и у нас она была! Поговорив, мы пришли к взаимопониманию, а вскоре у нас появились и немецкие контрагенты.

На мой взгляд, роль государства в Германии как в жизни людей, так и в жизни предприятий, неоправданно высока.

Чего стоит хотя бы регулирование арендной платы. Если у вас есть квартира в Берлине, вы не можете ее сдать за те деньги, которые хотите. Берлинское правительство не доверяет рынку, а потому в зависимости от района и состояния дома дает вам узкий «ценовой коридор»: например, в районе Шпандау это от 10 до 14 евро за метр. При этом внутри этого коридора вы тоже не вольны двигаться по своему разумению: есть четкие принципы ценообразования. Есть в квартире балкон — плюс 1 евро; ванна, а не душ — плюс 1 евро. Последняя законодательная инициатива — запрет агент-

## Группа компаний «Урал-Пресс»

Осуществляет подписку и доставку периодических изданий для юрлиц

1992	год основания компании
1,5 тыс.	сотрудников
108	подразделений в 2016 г.
500 городов	охват деятельности

ствам и маклерам взимать комиссионные со съемщиков жилья, а брать их только с владельцев — повергла берлинский рынок аренды в ступор. К сожалению, это далеко не единственный пример влияния государства на бизнес.

**Сейчас у вас уже накоплен определенный опыт работы на зарубежных рынках. В чем вы видите ключевое отличие ведения бизнеса в европейском контексте?**

— Предсказуемость и стабильность — та основа, на которой держится европейская цивилизация, особенно в северной Европе. Здесь очень важно не бороться с системой, как привыкли в России, а понять, как она устроена, и встроиться в нее.

Для нас, выросших в СССР и России, государство и вся система чаще всего означают неизбежное зло. Ну можно ли ожидать помощи от российского милиционера? А от чиновника?

Поэтому русским в Европе часто сложно перестроить мышление и поменять отношение к государственной системе — не доверяя ей, обманывать ее. Тем более что с первого взгляда кажется, что обмануть несложно, потому что система-то тебе доверяет и наказывать не торопится.

Последняя нашумевшая история в Германии — аферы русскоязычных фирм с социальными фондами. В Герма-

нии пожилой человек имеет право обратиться в социальную фирму, и она окажет ему бесплатно ряд услуг: вымыть окна, сходить за продуктами, выгладить белье и так далее. Наши бывшие сограждане быстро сориентировались и оформляли русскоязычным пенсионерам больше услуг, чем оказывали, а разницу клали себе в карман и частично откатывали налом заказчикам. Бизнес «успешно» работал несколько лет, в этом году были разом взяты с поличным десятки таких фирм. В каждую из них был внедрен русскоязычный сотрудник полиции и работал под прикрытием несколько месяцев, собирая доказательства преступлений.

Другой случай был лет десять назад. В Берлине большое число недействующих промышленных предприятий, многие из которых связаны железнодорожными рельсами, по которым давно никто не ездит. Одни бывшие наши соотечественники арендовали технику, наняли персонал и стали снимать эти рельсы, сдавая их как лом. Несколько месяцев все работало, но сгубила жадность. Бригады стали выводить на работу по выходным, а это нарушение трудового законодательства — проверка выявила хищение.

У меня тоже был пример. В одном проекте мы работали с чехами. После успешного завершения пошлы отметить в бар.

— Честно сказать, с русскими и итальянцами мы не работаем, но с вами готовы продолжать... — сообщили нам партнеры.

— Что не так с русскими и итальянцами?

— Итальянцы все сумасшедшие. Если уж с ними связался, будь готов к безумию. А русские... они просто непредсказуемы, что для нас еще хуже.

**После таких историй может создаться впечатление, что русским вообще очень трудно развивать успешный бизнес в западных реалиях.**

— Русские боятся системы, но и одновременно недооценивают ее. Корни этого явления — в нашем опыте взаимодействия с родным государством. Поэтому умение быстро адаптироваться, принимать и соблюдать новые правила для российского предпринимателя на зарубежном рынке можно назвать главным. Однако русские предприниматели более предприимчивы, чем их зарубежные коллеги. На многие вещи смотрят свежим взглядом и часто видят то, что не видно местным. Поэтому если они чувствуют контекст и не нарушают границы, у них очень высокий шанс быть успешными не только в России. Кстати, в США наши бывшие соотечественники занимают второе место по количеству миллиардеров после коренных американцев. Не мексиканцы, не индусы и не китайцы, численность которых среди эмигрантов значительно выше, чем русских.

Вне зависимости от успешности ваших зарубежных проектов работа в другой стране и в других условиях в любом случае раздвинет ваши горизонты и выведет на новый уровень бизнеса. Поэтому если есть желание и возможности — нужно пробовать. Да, есть везде свои особенности, но доллар, заработанный в России, и доллар, заработанный в Европе, друг от друга не отличаются.

Андрей Попов

# ИВАН ГРОНСКИЙ: ВЕДУЩИХ ДВА РАЗА НЕ ВЫБИРАЮТ

Настоящего творческого человека видно невооруженным взглядом. Когда творчество соединяется с ответственностью и организаторскими способностями, перед нами предстает Иван Гронский.

Известный шоумен входит в топ-10 ведущих Нижнего Новгорода, руководит мероприятиями крупных частных и государственных корпораций и является антикризисным менеджером сцены.

**В чем Ваше конкурентное преимущество на ивент-рынке?**

— Одно из преимуществ — это профессиональная репутация, которой я по-настоящему дорожу. Я очень ответственно отношусь к тому, что делаю. Ничего не пускаю на самотек и готовлюсь к каждому событию, будь то короткое мероприятие или десятичасовой нон-стоп марафон. Мне важно понимать всю структуру и нюансы проекта, чтобы быть в теме. Это похоже на подготовку к прямому эфиру. Я люблю зажигать аудиторию. Мне нравится, когда моя энергия идет в зал и возвращается в стократном размере.

Люди, говорящие на разных языках, хотя и коммуницировать между собой и легко общаются. Поэтому ко мне часто обращаются с просьбой провести мероприятие на английском языке, и это стало моей специализацией. Я работал на Олимпийских играх в Сочи, чемпионате мира по хоккею в Москве, на различных мероприятиях в Англии, Португалии, Турции. Свободный английский позволяет выйти на совершенно новый уровень общения и новый уровень самих мероприятий. Я рад этим возможностям и делаю все, чтобы соответствовать высоким запросам клиентов.

Ведущих два раза не выбирают. Один раз ошибся — и праздник испорчен, а следующего шанса не будет.

**Насколько Ваши клиенты требовательны?**

— В силу специфики работы с меня всегда спрос больше, чем с других, потому что на сцене — я, я отвечаю за зал, динамику и атмосферу. Неважно, чья ошибка. Я — всегда крайний. За меня никто не исправит сложную ситуацию. Второго дубля не будет, и ты должен с первого раза делать на ура!

Помню, у меня было частное мероприятие в Лондоне, и заказчик пригласил меня приехать заранее, чтобы познакомиться и обсудить все детали. Это помогло понять, о чем думают люди, что ставят в приоритет. Для многих крупных ме-

роприятий существуют репетиции. К примеру, мне довелось открывать завод по производству двигателей в Калуге, где присутствовало руководство страны и премьер-министр. Торжественная часть шла всего полчаса, но к ней мы готовились сутки.

**Были ли в Вашей практике казусные истории?**

— За десять лет в ивент-бизнесе таких ситуаций было предостаточно. Вопрос в другом: как из них выйти и как к ним относиться. В профессии ведущего, как и в любой другой, есть своя «кухня». На сцене случается все что угодно: артист, которого ты уже объявил, может не выйти на сцену, ты можешь подавиться конфетти или потерять голос в самый неподходящий момент. Кстати, последнее со мной однажды произошло. Увы, не самая приятная ситуация. Оставшуюся часть мероприятия пришлось вести шепотом. Хорошо, что зал к тому моменту был «прокачан» и мне доверял. В любых неординарных обстоятельствах главное — найти решение и преподнести зрителю его таким образом, будто все идет по плану. А так — жизнь без форс-мажора была бы скучна и неинтересна. Ведь всегда запоминаются нестандартные вещи и потом в форме баек передаются по сарафанному радио.

Я стараюсь искать хорошее во всем и по возможности преподнести все в положительном ключе. Не стоит зацикливаться на вещах, которые от тебя не зависят. Либо ты на них влияешь, тогда, действительно, с тебя спрос. Либо займись тем, где от тебя будет толк.

Елена Михеева

www.ivangronsky.ru  
+7 910 794 58 67

Фотограф Юра Добро,  
фотостудия DiaPositive



БРЕЙДИ БАЙБЕК

КАК ДЕТРОЙТ  
СТАНОВИТСЯ АРТ-  
ПЛОЩАДКОЙ

Несколько лет назад мир потрясла новость о банкротстве крупного американского города Детройт. И хотя сейчас упадок в городе преодолен не до конца, город медленно, но верно становится арт-площадкой.

Профессор политологии и руководитель магистерской программы по государственному управлению в университете Уэйна (США, штат Мичиган) **БРЕЙДИ БАЙБЕК** является приглашенным профессором программы бизнес-школы «Сколково», которая обучает российских менеджеров моногородов. В эксклюзивном материале на DK.RU г-н Байбек рассказывает, как Детройт стал банкротом, как чуть не потерял Музей искусств и в каких проектах нашел силы для своей новой истории.

**С чего все начиналось**  
Несколько лет назад весь интернет облетели снимки разрушенных домов, темных и пустынных кварталов Детройта. Мы называем это «порнография руин». До сих пор люди со всего мира приезжают, что пофотографировать эти опустошенные здания.  
Первые проблемы у Детройта начались в 50—60-х гг. прошлого века. Практически все автомобильные производства покинули город в начале 90-х гг. Для сравнения — в 1950 г. население Детройта превышало 2 млн человек, сейчас составляет менее 700 тыс. человек. Таким образом, за последние 60-70 лет население Детройта уменьшилось на две трети. Жесткого дна город достиг в 2011 г., и в 2013 г. подал заявление о своем банкротстве. Это довольно не-



Фото: Дмитрий Рес

Факты из истории Детройта:

На 2/3	сократилось население Детройта с середины XX века
в 2013 г.	Детройт подал заявление о банкротстве
Более 70%	уличного освещения не работало
80 тыс.	брошенных домов было в городе в то время
2014 г.	стал поворотным моментом для экономики города

Источник инфографики: данные ДК

стандартная ситуация. До случая с Детройтом пару раз подобное происходило лишь с совсем небольшими американскими городами. Причиной этого становились неправильные управленческие решения и коррупция. Детройт стал самым крупным городом-банкротом. И в его случае проблема была в структуре экономики.  
В Америке невозможна ситуация, при которой федеральный центр направил бы средства на спасение провинциального города. Госвласть в США не вмешивается в ситуацию с муниципальным бюджетом.  
На момент банкротства долг Детройта был несопоставим с бюджетом города. Детройт не мог заплатить по долгам, выполнять социальные функции — выплачивать пенсии и пособия, заниматься уборкой и освещением улиц, содержать полицию, поэтому банкротство было единственным выходом.  
Самый первый шаг, сделанный на пути к спасению Детройта, был такой: власти штата вмешались и забрали полномочия у мэра города. То есть губернатор штата назначил своего человека для вывода города из экономического пике. Новый мэр не был политиком — это был опытный адвокат с большим опытом конкурсных производств. Первое, что он сделал, это объявил о банкротстве Детройта в 2013 г.  
В США есть порядок, что при банкротстве в первую очередь выплачивают долги



Брейди Байбек, профессор политологии и руководитель магистерской программы по государственному управлению в университете Уэйна (США, штат Мичиган)

держателям облигаций, которые были ранее выпущены в обращение банкротом, а уже потом — пенсионерам и другим кредиторам. При банкротстве компании можно продать все ее имущество, расплатиться с долгами и ликвидировать фирму. В аналогичной ситуации с мегаполисом нельзя продать улицу или офисные здания и закрыть город.  
Все, чем владел Детройт, было очень трудно продать и невозможно ликвидировать, и еще труднее было сделать так, чтобы все кредиторы получили деньги, которые им причитались. Владельцы облигаций города (а они были бесцердечными капиталистами) предложили продать Музей искусств в Детройте, в котором собрана отличная коллекция картин великих мастеров, в том числе Ван Гога и Фриды Кало. Или можно было обойтись без продажи Музея и выплат пенсионерам, рассчитавшись с кредиторами первой очереди. Это был действительно трудный выбор, однако благодаря совместной работе бизнеса, государства и общества удалось решить эту проблему. В результате каждая из сторон немного потеряла, но город сохранил музей.  
Поворотным моментом в экономике Детройта стал 2014 г., когда он избавился ото всех долгов. Именно тогда город впервые начал оказывать услуги, которые не мог предоставлять ранее (здравоохранение, полиция). До заявления о банкротстве примерно 70% уличного освещения в Детройте не работало. Были кварталы, где царил кромешная тьма. В городе было 80 тыс. брошенных домов. Некоторые из этих зданий сгорели и выглядели ужасно, но город не мог их снести из-за отсутствия средств. Среднее время реакции полиции на вызов составляло 45 минут. Очень долгое время Детройт был первым в стране по количеству преступлений. В 2014 г. свет на улицы вернулся, время, связанное с вызовом полиции, сократилось, мусор стали убирать, дома — сносить.  
**Новые проекты — новая жизнь**  
В то же время стало формироваться представление, что Детройт становится привлекательным для жизни. Это произошло благодаря различным проектам бизнеса или некоммерческих организаций (НКО). До банкротства город осуществлял централизованные проекты, спускаемые из федерального центра, — строительство больших офисных зданий, индустриальных парков, новых дорог и проч. В настоящее время Детройт по-прежнему остается партнером в такого рода инициативах, но сейчас они приходят из частного и некоммер-

Фото: Дмитрий Косоплов





фото: Дмитрий Росс

ческого сектора. Например, ассоциация девелоперов софинансирует инфраструктуру, связанную со строительством новых дорог. Потому что они заинтересованы в развитии той или иной части города.

Интересен пример с набережной реки. Набережная, принадлежащая городу, была передана одной некоммерческой организации. Теперь НКО отвечает за это красивое видовое место города. Конечно, мэрия может забрать эту территорию в случае ее неправильного использования и передать другой организации либо сама заниматься продвижением набережной. Но пока все идет хорошо, и городу и его жителям удобно, когда этим объектом занимается сторонняя организация. Этот опыт можно применить, например, к развитию Нижне-Волжской набережной. Нижний Новгород мог бы передать ее в частные руки или некоммерческому сектору, который бы полностью занимался ее развитием. Такие проекты делают город более привлекательным для молодежи и в целом для жизни.

### Новая жизнь — новый бренд

В Детройте сейчас есть две штаб-квартиры автомобильных заводов. Но сами производственные площадки находятся за границами города. Лишь очень небольшой процент жителей Детройта работает в автомобильных компаниях. В то же время понятно, что наследие, связанное с автомобильной промышленностью, остается частью бренда города, и оно используется, чтобы продавать имидж города и привлекать в него новых жителей.

Город из индустриального центра сейчас становится арт-площадкой. Очень много промышленных помещений переориентированы на проекты, связанные с искусством. При этом продажа имиджа города — это не самостоятельная мар-

кетинговая кампания. Разные проекты и новые бизнесы формируют новый облик Детройта.

Город отходит от лозунга «продай как можно больше машин» и становится лидером в мобильности. Новый бизнес в Детройте развивает технологии, связанные с «умным» или совместным движением по городу (аналогом сервиса BlaBlaCar, например).

## ГОРОД ОТХОДИТ ОТ ЛОЗУНГА «ПРОДАЙ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ МАШИН» И СТАНОВИТСЯ ЛИДЕРОМ В МОБИЛЬНОСТИ

### Немного о брендинге

В Детройте реализуется много проектов по продаже брендированных вещей, связанных с позиционированием города в хипстерской субкультуре. Например, продается майка, на которой изображен человек с пистолетом, приставленным к собаке. Сверху картинки надпись: «Или ты сейчас приезжаешь в Детройт, или я убью эту собаку». Таким образом, хипстеры противопоставляют Детройт всем остальным городам, но это не официальное представление бренда. По факту, в Детройте нет конкретных людей, которые бы занимались продажей образа города, и это дает возможность продать город с разных сторон.

Однако продажа таких маек в Нижнем Новгороде выглядела бы контрпродуктивно тем целям и задачам, которые ставит перед городом слово «бренд». Подобные

вещи требуют от городских властей уверенности в своих силах и большого доверия населения к власти. Если переложить опыт по созданию нового имиджа в Детройте на Нижний Новгород, то здесь, наверное, тоже можно было сфокусироваться вокруг автомобильной промышленности, рассказывать о том, что Нижний Новгород эти машины собирает и продает. Но, конечно, я не могу сразу сказать, какой бренд нужно использовать Нижнему Новгороду. Это зависит от того, чего вы хотите достичь — развивать какую-то новую индустрию, трансформировать то, что уже есть, или цель заключается в привлечении туристов.

Наследие, связанное с автозааводом, было бы очень интересно. Например, сейчас в Детройте есть музей автомобильного завода, который интегрирован с действующим производством. Туристы могут посмотреть как на наследие, так и на современные технологии. Такая синергия позволяет «праздновать историю» и показывать Детройт как город новых технологий. Это один из пунктов, по которому город сейчас продает себя. Другой пример. Город Сент-Луис представляет себя через призму тех вещей, которые дает река. Там развиваются все направления, так или иначе связанные с рекой (а не только набережная и Кремль — как в Нижнем Новгороде). Понятно, что Волга имеет большое значение в истории Нижнего Новгорода, но что же дальше? Так, на берегу реки в Сент-Луисе построена огромная арка, которая символизирует путь с востока на запад страны. Это монументальная металлическая конструкция, с которой открывается отличный вид на воду и город, является вторым по популярности местом для туристов в США. Ежегодно на нее поднимаются около 3 млн человек.

Юлия Кальсина

# ОЛЕГ ГУСАРОВСКИЙ: В ТРУДНЫЕ ВРЕМЕНА ПОЛАГАТЬСЯ НА СЕБЯ

Свою историю бизнеса Олег Гусаровский начал в 2006 г. Вспоминая, с какими сложностями приходилось столкнуться, он уверен, — для того, чтобы стать первым, важно найти единомышленников. Именно профессиональная команда позволяет с уверенностью принимать вызовы экономики и развивать новые проекты.



Олег Гусаровский, генеральный директор компании ООО «Армор Групп»

Генеральный директор ООО «Армор Групп» **ОЛЕГ ГУСАРОВСКИЙ** сегодня рассказывает о том, как его компания прошла путь от локального проекта до бизнеса, получившего признание на европейском уровне.

— Все началось в 2006 г. Тогда, без стабильного заработка, вместе со старым знакомым и прежним руководителем **АЛЬБЕРТОМ СУРИКОВЫМ** мы начали совместный проект. В его основу было положено то, что мы умеем и что нам действительно нравится, — бронировать автомобили. Сегодня наш бизнес — это компания, которая бронирует автомобили VIP-класса на шасси импортных автомобилей, в основном это Toyota и Lexus.

За десять лет мы прошли взлеты и падения, судебные разбирательства с налоговыми службами и конкурентами, интересные и порой провальные проекты. Но все это, в конечном итоге, закалило нас. Сегодня мы — единственные в России, кто сертифицировал свою продукцию не только в РФ, но и в Европе. Бронеавтомобиль Toyota LC200 производства «Армор Групп» является самым защищенным в мире гражданским бронеавтомобилем, по версии военного полигона IABG (Германия). Кроме этого, мы единственная компания в России, которая прошла все государственные испытания, и приказом министра МВД РФ данная модель автомобиля поставлена на снабжение ведомства в 2015 г.

Стратегией развития компании всегда было и остается производство качественно и надежного продукта, которым бы всегда оставались довольны клиенты. А ими мы очень дорожим. Развитию нашего бизнеса, безусловно, помогли те принципы, которыми мы всегда руководствовались: расширение географии продаж, развитие сервиса для клиентов в любой точке мира и, конечно же, легальная и полностью сертифицированная деятельность.

Рисковать, конечно, приходилось и приходится до сих пор. Кризисы никогда не проходили и мимо нас, в том числе. Провалы в заказах и понимание того, что команду надо сохранить, заставляли влезать в долги и платить людям зарплату даже тогда, когда заказов вообще не было. Сейчас как никогда важно поблагодарить партнеров, которые верили в нас. Понимая нашу ситуацию, многие из них пошли на отгрузку базовых комплектующих, шасси, без которых компания не могла производить свой продукт, без предоплат. Доверие партнеров позволяло не останавливать производство, работать на склад, но в конечном итоге это оказалось оправданным. Полагались мы в трудные моменты только на себя и свои собственные силы. Для меня лично, как и для моего партнера, я думаю, сохранение команды профессионалов — самый важный аспект в нашем бизнесе. Для бизнеса компании все профессии важны и все специалисты нужны.

За последние три года проблем меньше не стало. Законодательство в области госзакупок для малых предприятий, к сожалению, вообще не подготовлено. Но, несмотря на все трудности, география продаж расширяется, объем госзаказов увеличивается. При этом банковский сектор не оказывает содействия малому бизнесу, любой кредит требует 150%-ного перекрытия залогами, которые, в итоге, оцениваются специалистами банков во много раз дешевле. Получается, что рискует только предприниматель, а банки всегда должны быть полностью застрахованы от любых неожиданностей.

Сейчас с партнером мы развиваем новый проект — сеть яхт-клубов. В нем мы собрали максимальный комплекс услуг по продаже, аренде, обслуживанию и ремонту, летнему и, самое главное, зимнему хранению лодок, катеров и яхт — размером до 25 м и весом до 60 т. Этот проект стал возможным при поддержке ГК «Жилстрой-НН»,

которая предоставила нам земельный участок для строительства специального причала и размещения на нем необходимого оборудования. Правда, без сложностей в этом проекте не обошлось. Городские и региональные власти, как выяснилось, не готовы в оперативные сроки решать вопросы по согласованию и заключению договора аренды земельного участка под строительство. Законодательство в этом тоже, к сожалению, несовершенно.

Для развития бизнеса подобные процедуры должны проходить гораздо быстрее и проще. Тогда и город начнет развиваться быстрее, нижегородцам станет интереснее и свободнее жить, а гости города будут получать еще больше эстетического удовольствия от посещения столицы Поволжья. Надеюсь, прошедшие выборы станут еще более значимыми, а вновь избранные «слуги народа» дадут еще более ощутимый толчок развитию нашего региона и всей страны в целом. Впереди чемпионат мира по футболу, и наш город должен не упасть, как говорится, в грязь лицом.



ООО «Армор Групп»  
пр-т Молодежный, 82  
тел. (831) 298-62-03  
info@armor-gr.ru  
www.armor-gr.ru

Яхт-клуб «Тихая гавань»  
Ул. Правдинская, 41  
Тел.: +7 (831) 423-72-72,  
+7 920 253-27-33  
e-mail: yachtclub-nn@mail.ru  
www.yachtclub-nn.ru



# ПРОИСХОДЯТ ВЕЩИ, КОТОРЫЕ МЫ НЕ МОЖЕМ ИГНОРИРОВАТЬ

Название международного гиганта Amway, под маркой которого выпускается бытовая химия, биологически активные добавки и косметика, происходит от словосочетания American Way. Генеральный директор компании в России и Казахстане голландец Ричард Стевенс идет по американскому пути уже девятый год и сворачивать, кажется, не собирается.

СО СВОЕГО  
ПЕРВОГО ДНЯ  
КОМПАНИЯ НА-  
ЧАЛА РАЗВИ-  
ВАТЬСЯ ЧЕРЕЗ  
ПРЯМЫЕ ПРО-  
ДАЖИ, И НАШИ  
ВЛАДЕЛЬЦЫ  
ВЕРЯТ В ЭТУ  
МОДЕЛЬ



Ричард Стевенс,  
генеральный директор  
компании Amway  
в России и Казахстане

В интервью DK.RU он рассказывает, что делают маркетологи Amway, чтобы выровнять показатели в кризис, рассуждает об изменениях рынка, которые бизнес не может игнорировать, а также комментирует ситуацию с недавними обысками в московском офисе компании.

**У вас уже до Amway был большой управленческий опыт. Стало ли что-то для вас открытием, когда вы пришли в эту компанию?**

— Когда меня брали на работу, один из моих начальников сказал: «Первые полгода не фокусируйся на России». Я

был удивлен: «Как же так? Вы брали меня на работу в качестве гендиректора по России, как я могу не фокусироваться на ней?» Он ответил: «Мы отправим тебя в разные страны, ты посмотришь, как там делается наш бизнес, посмотришь на конкурентов, на то, что там происходит. Первые полгода доверь управление своей команде — если люди работают давно, за это время ничего страшного не произойдет». Это мне очень сильно помогло, это был важный урок: я понял, что, несмотря на то, что Amway везде Amway, в разных странах бизнес делается немного по-разному.

Например, такую трудоспособность, как у китайцев, я еще нигде не видел. Они готовы делать буквально все! У корейцев мне очень понравилось, что они находят какие-то креативные решения для нашей индустрии. Кстати, несмотря на то, что Корея для Amway не самый большой рынок, если посмотреть продажи на душу населения, продуктивность дистрибьюторов, то это самый успешный рынок, который есть у компании.

В США для меня было очень интересно, как они работают с иммигрантами, потому что в России тоже

# ЛУЧШЕ, ЧЕМ ШТАТНЫЙ БУХГАЛТЕР

Компания «Деловой консалтинг» сегодня — это более 400 клиентов, которые доверяют ведение ей своей бухгалтерии, более 2000 отчетов, которые сдаются в контролирующие органы ежеквартально, и резерв в 1 млн руб. на страхование ответственности по всем обязательствам перед клиентами.



Компания «Деловой консалтинг» работает на рынке Нижнего Новгорода почти шесть лет. Рост выручки вдвое каждый год подтверждает правильность решения учредителей о специализации именно на бухгалтерском учете. «Цель нашей работы — предоставлять бухгалтерский учет на самом высоком уровне. Мы постоянно стремимся к наибольшей эффективности и добиваемся максимальной автоматизации бизнес-процессов, находя при этом индивидуальный подход к каждому клиенту», — говорит управляющий партнер ООО «Деловой консалтинг» Вячеслав Бешенов.

«Деловой консалтинг» рассматривает каждого клиента как полноправного партнера. «От его будущего зависит наше будущее и наша репутация. Мы настроены на долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество, поэтому всегда боремся за интересы клиентов. При этом все возможные потери клиента, которые могут возникнуть по вине нашей компании, мы готовы компенсировать в кратчайшие сроки. Именно поэтому у «Делового консалтинга» есть резерв в 1 млн руб. на страхование ответственности по всем обязательствам», — продолжает г-н Бешенов.

У «Делового консалтинга» на рынке есть ряд важных преимуществ, которые выделяют компанию из числа конкурентов. Во-первых, это собственная система управления бизнес-процессами, позволяющая контролировать качество работы сотрудников, выполнение всех необходимых задач, полноту сдачи всех необходимых отчетов по каждому клиенту, своевременность уведомления клиентов обо всех значимых событиях с помощью СМС. Во-вторых, собственные стандарты тестирования, отбора и обучения бухгалтеров. «Наша компания разработала собственные стандарты анализа уровня

квалификации и систему обучения по всему спектру бухгалтерских знаний, основанную на многолетнем опыте работы с разными системами налогообложения и разными организационно-правовыми формами», — отметил Вячеслав Бешенов.

## НАША КОМПАНИЯ РАЗРАБОТАЛА СОБ- СТВЕННЫЕ СТАНДАРТЫ АНАЛИЗА УРОВНЯ КВАЛИФИКАЦИИ И СИСТЕМУ ОБУЧЕНИЯ ПО ВСЕМУ СПЕКТРУ БУХ- ГАЛТЕРСКИХ ЗНАНИЙ

В-третьих, развитая ИТ-инфраструктура (серверы, резервные интернет-каналы, локальная сеть, средства коммуникации и проч.), а также лицензионное программное обеспечение позволяют «Деловому консалтингу» обеспечивать надежность сбора, обработки и хранения данных и четко разграничивать доступ к ним в зависимости от полномочий отдельных сотрудников. «В развитие и постоянное совершенствование нашей компании мы вкладываем очень серьезные средства. На чем мы точно не будем экономить, так это на работе программистов, заработная плата которых достигает 100 тыс. руб. в месяц. Ни одна компания малого и среднего бизнеса никогда не потратит такие средства на своих бухгалтеров. Мы всегда следим за развитием технологий, внедряя самые интересные из них для достижения результата», — подчеркивает руководитель.

По словам Вячеслава Бешенова, в обеспечении процесса ведения бухгалтерии каждого из клиентов компании участвует целая команда профессионалов. Это позволяет предоставить клиентам бухгалтерское обслуживание высочайшего уровня, сравнимое с работой целого штата бухгалтеров: «Мы постоянно повышаем квалификацию наших бухгалтеров. Коллектив у нас достаточно молодой, возраст сотрудников не превышает 35 лет. В работе используется очень много компьютерных технологий, специальных программ. Бухгалтеры работают парами, и если один из них в отпуске, то с его клиентами работает второй. Однако хочется заметить, что в «Деловой консалтинг» еще не приходил ни один бухгалтер, которого бы не приходилось доучивать».

Постоянный анализ и оптимизация всех процессов, связанных с ведением бухгалтерии, разработка собственных технологических и программных решений повышает качество и производительность услуг «Делового консалтинга», что позволяет компании предлагать наилучшее соотношение цены и качества.

«Среди наших клиентов более 400 компаний — есть как небольшие фирмы, так и крупные компании. Бизнес, который хочет получить персонального высококвалифицированного бухгалтера по справедливой цене, забыть о бухгалтерии и концентрироваться на зарабатывании денег, выбирает «Деловой консалтинг», — заключает Вячеслав Бешенов.



тел. 280-84-25  
www.del-k.ru





Источник: PR-служба Amway

## Ричард Стевенс

Генеральный директор Amway в России и Казахстане

Родился в 1968 г. в Голландии.

### Образование:

Окончил Высшую школу экономики в г. Энсхед (Голландия), факультет международного маркетинга со специализацией по Восточной Европе. В 1991 г. прошел профессиональную подготовку в Московском государственном университете управления. С 1995 г. постоянно живет в России.

### Карьера:

**1996-1998 гг.** — коммерческий директор ЗАО «Чака» (дочерняя компания голландского агропромышленного холдинга Granaria Foods Group);

**1998 г.** — руководитель рекламного агентства Promotion Service;

**1999-2005 гг.** — региональный менеджер по работе с ключевыми клиентами, а затем директор по развитию Cadbury Russia (Dirol Cadbury Russia);

**2005 г.** — генеральный директор ООО LEGO (Россия);

**2006-2008 гг.** — директор региональной сети «Русфинанс Банка»;

**2008-н.в.** — генеральный директор ООО «Амвэй» (российский филиал Amway Corp.).

Читайте досье на первых лиц нижегородских компаний на DK.RU



много иммигрантов. Пока не могу сказать, что у нас есть стратегия для иммигрантов, как в Америке, но мы видим, например, что в России есть достаточно большая китайская группа, которая внутри своей диаспоры двигает бизнес Amway. В большинстве случаев ее представители не говорят по-русски, и, чтобы они могли нормально работать, мы уже кое-какие вещи адаптировали и перевели на китайский.

**Чем, по-вашему, отличается управленческий подход в компании, построенной на прямых продажах?**

— Конечно, прямые продажи отличаются от более традиционных бизнесов, таких как банковский или FMCG. Я, к примеру, нигде не встречал столько эмоций. Здесь эмпатия, сочувствие должны быть более развиты, чем где бы то ни было. К примеру, раньше во взаимоотношениях с дистрибьютором я никогда не учитывал, что происходит у него в личной жизни. Но, принимая во внимание тот факт, что большинство наших дистрибьюторов работают семьями, их личная жизнь напрямую влияет на результат. Например, у кого-то родился ребенок, и жена теперь меньше времени уделяет бизнесу, кто-то развелся, у кого-то умер супруг... С менеджерами в регионах мы решаем, как мы можем помочь.

На самом деле, эта бизнес-модель очень интересна. Но, честно скажу, у меня был сложный период адаптации. Спустя полтора года я себе сказал: «Или ты здесь, или ты не здесь. Если ты решаешь, что остаешься, надо вкладываться полностью и понять, как устроен этот бизнес». Я решил остаться и уже восемь с половиной лет работаю в Amway. Может быть, эту бизнес-модель не все принимают: нам еще есть над чем поработать, чтобы лучше объяснить обществу некоторые вещи.

**Никак не могу обойти этот вопрос в нашем с вами разговоре. Часто Amway и любые другие компании, использующие прямые продажи, называют сектой, пирамидой. У Amway было несколько судебных дел, с этим связанных: в Америке, Китае. Как вы можете это прокомментировать?**

— В Америке дело рассматривалось в 80-х годах, и суд признал, что компания не является пирамидой. В Китае проблемы были не с Amway, а с индустрией в целом, и правительство приняло решение поменять условия работы всей индустрии.

**Правильно ли я понимаю, что в Китае решено было уйти от прямых продаж и распространяться через магазины?**

— Там были требования, что должны быть магазины, и были некоторые другие условия, в частности, в плане подготовки дистрибьюторов: компания должна была гарантировать определенный минимум обучения всем, кто подпишет с ней контракты. Я думаю, это положительно сказалось на отрасли. В Китае у нас сейчас около 300 магазинов, в России 17, и до 2019 г. еще где-то 11 мы планируем тут открыть. Мне кажется, это хороший шаг: люди могут видеть компанию, почувствовать ее, пообщаться с сотрудниками. А обучение — это хорошо в принципе, мы стараемся уделять этому большое внимание.

Наверное, неправильное понимание нашего бизнеса связано с тем, что в нем работает очень много людей. Они приходят из разных отраслей: у кого-то был опыт в бизнесе, у кого-то нет, у кого-то есть высшее образование, у кого-то нет. Не все знают, как себя вести и как общаться с покупателем. Наша задача сделать так, чтобы любой человек, к нам пришедший, получил определенные знания, которые позволят ему правильно расска-

зывать о нашем бизнесе и не обещать того, что нереально.

**Мне кажется, такое мнение как раз связано с форматом обучения. К примеру, некоторые считают, что дистрибьюторами компании применяются практики НЛП...**

— Я часто бываю на таких мероприятиях, и я не вижу, что там используется НЛП. Понятно, что люди там говорят о своем успехе, но они для этого много работали и имеют на это право.

**По какому принципу компания выбирает модель развития? Почему, например, Amway не идет в торговые сети?**

— Потому что со своего первого дня компания начала развиваться через прямые продажи, и наши владельцы верят в эту модель.

**Это было дешевле или были какие-то другие причины?**

— Дело в том, что основатели Amway были дистрибьюторами бренда Nutrilite (который позже выкупили). Почему Nutrilite продавался через систему прямых продаж? Потому что на тот момент, когда владелец этого бренда начал развивать пищевые добавки, никто в них не верил. Большие ритейлеры на тот момент не брали этот продукт, поэтому его можно было реализовывать только через прямые продажи. При этом дистрибьюторы не только оказывали нужный сервис, но и сами были живым примером того, что Nutrilite работает.

Успех нашей компании и других, которые действуют через прямые продажи, показывает, что такой способ дистрибуции эффективен. Но сейчас происходят некоторые вещи, которые мы не можем игнорировать. К примеру, сам я не очень много совершаю покупок, но я смотрю на свою жену: она практически все сейчас покупает онлайн. Если мы не адаптируемся, выжить нам будет сложно. И наша

Jam  
PRESTIGE

МУЗЫКАЛЬНЫЙ  
БАР  
В ЦЕНТРЕ  
ГОРОДА!

ГРАНД  
ОТЕЛЬ "ОКА"  
2 ЭТАЖ  
(ВХОД С УЛИЦЫ)

465-80-80

Instagram VK Facebook  
JAMPRESTIGE.RU

РЕЖИМ РАБОТЫ:  
17:00-02:00 (ВТ-СБ) / ВЫХОДНОЙ (ВС-ПН)

OKA  
GRAND HOTEL

Capital Management  
КОПИРАЙТИНГ

Калина  
BAR  
music • karaoke

СРЕДА

WOMEN'S DAY

ЧЕТВЕРГ

KARAOKE FEST

ПЯТНИЦА

PRE-WEEKEND  
PARTY

СУББОТА

CRAZY  
SATURDAY

ГРАФИК РАБОТЫ:  
ВТ-ЧТ: 17:00-02:00  
ПТ-СБ: 17:00-05:00  
ВС-ПН: ВЫХОДНОЙ

ГРАНД ОТЕЛЬ "ОКА"  
2 ЭТАЖ  
(ВХОД С УЛИЦЫ)

465-80-80

WWW.BARKALINA.RU



компания сейчас задумалась, как это лучше сделать, как использовать интернет и социальные сети. Наверное, пока никто из индустрии прямых продаж не нашел ответа на эти вопросы.

**Российский офис Amway недавно заявил, что в этот кризис произошло падение продаж на 4,5%. Какие меры вы предпринимаете, чтобы выровнять ситуацию?**

— Это очень хороший вопрос. Я почти слышу своего начальника, который постоянно меня спрашивает: «Что будешь делать?» Понятно, что у нас есть планы (как долгосрочные, так и краткосрочные), которые действительно направлены на то, чтобы преодолеть падение продаж.

Первый момент: мы сейчас работаем над более дешевой линейкой продукции. Она будет иметь «российский имидж», и, скорее всего, производить ее мы будем тоже в России. Другой момент: мы работаем над более мелкой упаковкой. Мы понимаем, что покупатель сейчас почти везде ищет спецпредложения. Очень большой процент продаж супермаркетов и гипермаркетов приходится сейчас именно на продукцию, которая предлагается со скидками или по промо-акциям. Мы тоже будем усиливать этот инструмент. Так, если сейчас у нас есть топ-5 продуктов месяца, в следующем году это будет топ-10.

Что же касается долгосрочных планов, то, как я уже сказал, мы намерены и дальше развивать сеть офлайн-магазинов.

**Формат будет такой же, шоу-рум?**

— Нет, формат будет другой. Основная цель того формата, который мы использовали раньше (можно его назвать cash and carry), — обеспечить нашим дистрибьюторам доступ к продукции. Но в данный момент мы, как и многие другие компании в мире,

стремимся инвестировать в experience. Наши новые магазины будут называться «Мой центр Amway». Туда дистрибьюторы смогут приглашать своих клиентов или потенциальных партнеров, которые хотели бы больше узнать об Amway. Там будут проводиться какие-то мероприятия, позволяющие наглядно продемонстрировать, что мы продаем.

В таком формате мы уже открыли один магазин в Нижнем Новгороде. Он выглядит совсем по-другому. Если взять, к примеру, точку в Екатеринбурге, то это помещение с белыми стенами и полками с продукцией. «Мой центр Amway» в Нижнем Новгороде выглядит как лофт, там есть кофейня, у него совсем другая атмосфера и совсем другая цель. Признаюсь, мы украли эту идею у наших корейских коллег. В Екатеринбурге, кстати, планируем открыть такой центр через несколько лет. Честно говоря, для нас это связано с большими тратами. На открытие всех магазинов по России мы уже потратили примерно \$8 млн (в зависимости от размера каждый обошелся в сумму от \$200 тыс. до \$500 тыс.).

**С ваших слов, компания собирается и дальше развиваться в России. В связи с этим хочу спросить, удалось ли прояснить ситуацию с обысками в московском офисе Amway?**

— Мы старались выяснить, почему это происходит. У разных людей были разные мнения, но у меня до сих пор нет конкретного видения, почему это произошло. Пока мы ждем результата проверки и потом будем решать, как на это реагировать.

**Как компания оценивает подобные риски?**

— Конечно, это неприятная ситуация, и, как уже было сказано, мы не понимаем причину произошедшего. Но могу отметить, что Россия



Amway планирует переформатировать магазины в России. На фото: первый магазин нового формата, Нижний Новгород.

является для Amway важным рынком, компания ведет свой бизнес в соответствии с российским законодательством и открыта для сотрудничества с властями. Все намеченные стратегии развития рынка мы намерены продолжать осуществлять.

**Комментируя ту ситуацию, представители компании подчеркивали, что Amway честно ведет бухгалтерию и отчисляет в бюджет России большие налоги. Но нигде не озвучивались цифры. Вы можете их назвать?**

— Сумма налогов и сборов, которую мы выплатили за 2015 г., равна 1 млрд 782 млн 823 тыс. 872 руб.

**Завершить разговор мне бы хотелось другой темой. Вопрос вам как маркетологу: сейчас (и вы сами об этом говорите) все компании дают скидки, а покупатели за этими скидками охотятся. Не повлечет ли это, на ваш взгляд, какие-то системные изменения потребительского поведения и что делать потом, чтобы ваш товар покупали без акций?**

— Это похоже на историю «Что раньше появилось: курица или яйцо?»: люди ищут скидку или они покупают со скидкой, потому что ее им предложили? Наверное, правда где-то посередине. Но

потребители очень быстро привыкают, и мы видим, что они уже усиленно ищут различные спецпредложения. Причем не только потому, что у них стало меньше денег, а и потому, что они знают: производителей много, конкуренция высокая и кто-то обязательно даст скидку.

Интересный вопрос, как поменять это, когда будет все более стабильно. Думаю, что все равно, когда у покупателей появится больше денег, часть из них вернется в более дорогой сегмент. В конце концов, люди хотят качества и хотят хорошо жить. Но у меня пока нет готового ответа, потому что все заняты сейчас двумя вещами: во-первых, что делать прямо сейчас, чтобы выполнять планы на сегодняшний день, а во-вторых, как выполнить долгосрочные планы.

Скажу честно, насчет потребительского поведения в этом ключе мы пока не думали. Наверное, надо задать себе вопрос: должны мы бороться за покупателя сегодня или за будущую прибыльность. Я думаю, что лучше бороться за покупателя сегодня. Если он не уйдет, то намного легче будет с ним вместе работать над тем, чтобы постепенно поднимать цены в будущем. Если же он уйдет в более дешевую продукцию конкурента, то в дальнейшем возвращать его будет намного дороже.

**Полина Борисевич**

# 10 ЛЕТ НА ГЛАВНЫХ СОБЫТИЯХ НИЖЕГОРОДСКОГО БИЗНЕСА

Более 300 событий различного толка в год: от корпоративных мероприятий и дилерских конференций до частных событий и массовых фестивалей — таков ритм работы одного из крупнейших игроков нижегородского рынка технического обеспечения мероприятий.



**Андрей Переходченко,**  
основатель «АРТон-НН»



**Артём Статин,**  
директор «АРТон-НН»

Прокатная Компания «АРТон-НН» в этом году отмечает первый серьезный юбилей — 10 лет со дня своего создания. Преодолев два экономических кризиса (2008 и 2015 гг.), выход одного из учредителей с сопутствующим разделом активов (2014 г.), осуществив масштабную реструктуризацию (2015—2016 гг.), компания ни разу за всю десятилетнюю историю не показала отрицательной динамики роста выручки и прибыли.

Юбилейный 2016 г. стал апогеем позитивных результатов: рост числа сотрудников на 200% в сравнении с 2014 г., ожидаемый рост объемов выручки на конец года — 100%, а также — двукратный рост количества реализуемых проектов. На сегодняшний день компания имеет самый большой отдел продаж среди прокатных компаний и регулярно получает десятки предложений партнерства в проведении различных социокультурных проектов Нижегородского региона.

Какие уроки вынесли для себя руководители компании, какие решения позволили им добиться успехов и сохранить репутацию организации даже в самые тяжелые времена — об этом рассказали основатель «АРТон-НН» **АНДРЕЙ ПЕРЕХОДЧЕНКО** и его партнер, директор и лицо компании **АРТЕМ СТАТИН**.

**Первый откровенный вопрос к вам, Андрей: «Компанию покинул один из основателей, да еще и в кризис. Как вы с этим справились? Как это повлияло на компанию и на вас лично? Стало ли это серьезным потрясением или все прошло гладко?»**

**А.П.:** Сотрудничество с моим компаньоном имело многолетнюю историю, и такое партнерство сродни брачным отношениям, где каждый дополняет друг друга и выполняет свою профильную часть задач.

И когда возникает момент идейного расхождения, главное — не впадать в истерику и понять, что ты приобретаешь от распада и чему учишься, а не то, что теряешь и чем ты подавлен. Я и моя команда смело приняли стратегически верное решение сохранить компанию и при взаимной поддержке и участии сделали все, чтобы выкупить долю выходящего учредителя. Мы с этим достойно справились и продолжаем идти намеченным курсом к успешной реализации поставленных целей.

**Артём, вы прошли длинный путь от обычного менеджера по продажам до управляющего партнера фирмы. Скажите, что вы считаете главным вашим достижением за время работы в компании? Какие фундаментальные изменения претерпела компания с момента, когда вы встали у руля?**

**А.С.:** За восемь лет взлетов и падений мы сохранили свое уникальное лицо и репутацию ответственного, профессионального, честного и прозрачного компаньона для наших клиентов и партнеров. Самым ценным достижением для меня как директора стало то, что нам удалось наладить современные бизнес-процессы европейского уровня, с четкими стандартами поведения, производства и оказания услуг, с собственным облачным единым рабочим пространством. Мы добились очень высокого уровня мобильности и возможности реализовывать десятки проектов в месяц при одинаково высоком качестве. Именно поэтому удается выдерживать исключительно положительные темпы роста. Мы опережаем рынок по уровню менеджмента проектов, что позволяет обосновывать цены и быть конкурентными в среде, где ангажированность подрядчиков по техническому обеспечению мероприятий достаточно велика. Компания

«АРТон» всегда на шаг впереди. Мы первые предложили услугу компьютерной визуализации проектов, особый подход к созданию нестандартных конструкций как основы для уникального сценического пространства. Наша компания лидирует по предложению уникальных новинок в оборудовании, которых ранее не было в регионе.

Но все-таки главное, что нам удалось, — это усилить компанию вдвое по всем показателям, несмотря на тяжелый кризис управления, связанный с разделом активов среди бывшего состава учредителей. И это на фоне заявлений конкурентов, что нам осталось не более трех месяцев до банкротства!

**Расскажите о планах на будущее. Что вы ждете от следующего года, какие цели ставите перед собой?**

**А.С.:** Мы скептически относимся к возможности повторения нашего экономического мини-чуда — удвоения объемов проектов, как это произошло в 2016 г. Тем не менее, мы ставим перед собой ряд амбициозных задач. Не все я могу раскрыть, но могу сказать, что мы возлагаем большие надежды на кросс-коммуникативные способы продвижения. Мы стоим на пороге создания больших стратегических союзов, объединений, когда силами надежных партнеров, работающих в одной связке, можно глобально расширить возможности и уровень реализации проектов. Очевидно, в условиях дефицита крупных инвестиций это практически единственный инструмент, с помощью которого можно сделать большой шаг вперед.



ВАШ УМНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР



# КАК ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ РЫНОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ИТ-рынок — один из тех, на ком экономический кризис отразился, пожалуй, меньше всего. Да, конкуренция стала жестче, маржинальность меньше, а часть федеральных игроков покинула регион. Однако выручка действующих компаний растет, спрос на ИТ-услуги стабилен, а консолидация усиливается.

На **1/3**

сократился рынок нижегородской системной интеграции в 2015—2016 гг.

**3** федеральных интегратора прекратили коммерческую деятельность в регионе

Отрасль ИТ как в мире, так и в России, уже вышла из периода взрывного роста. «На всех традиционных направлениях B2B сектора, в котором мы работаем, как в части поставки оборудования, так и в части услуг, рынок стал очень прозрачным и высококонкурентным», — говорит партнер компании АТ Consulting **АНДРЕЙ СОЛОДИЛОВ**. Именно в этих областях

компания видит намечающуюся консолидацию больших и средних игроков, обслуживающих крупных заказчиков и множество мелких компаний, не имеющих серьезных шансов вырасти и «подъедающих» небольшие задачки, которые по каким-либо причинам не достались лидерам. В то же время в этой части рынка маржинальность игроков будет неуклонно снижаться.

Если лет 8-10 назад системная интеграция федерального уровня шла в регионы и забирала основные интересные проекты «по умолчанию», то сейчас квалификация заказчиков существенно повысилась

Источник: данные ДК

## «АЙТИДОМ»: РАСТЕТ ВМЕСТЕ СО СВОИМИ КЛИЕНТАМИ

Компания «АйТиДом» на нижегородском рынке системной интеграции работает чуть больше года. За это время у компании уже сформировался пул постоянных клиентов, среди которых «МРСК Центра и Приволжья», ГК «Транснефть», «Сладкая жизнь», «Иксора», ФКП «Завод имени Я.М. Свердлова», НГТУ и многие другие. Это говорит о том, что внимательное отношение к каждому заказчику и стремление предоставить ему лучшее решение из возможных всегда будут цениться на рынке.

Компания «АйТиДом» — динамично развивающаяся федеральная компания — поставщик ИТ-оборудования и программного обеспечения, которая сплотила команду квалифицированных специалистов с опытом работы на рынке от восьми лет и более. Компания располагает технологическими условиями для производства, продажи и обслуживания различных ИТ-систем заказчиков. Предлагает своим клиентам индивидуальные и наиболее выгодные условия поставок, внедрений и обслуживания различных ИТ-систем.

Область деятельности компании «АйТиДом» определяется выполнением двух взаимосвязанных задач: с одной стороны — обеспечить клиентов наиболее оптимальными аппаратными и программными решениями в сфере компьютерного оборудования, презентационной, офисной и оргтехники, а с другой стороны — создать и реализовать для них индивидуальные проекты и решения в области информационных технологий. Как говорит генеральный директор «АйТиДом» **ЕЛЕНА КАВТАЕВА**, компания нацелена на долговременные качественные отношения с каждым клиентом: «Мы хотим быть в доверительных отношениях со всеми нашими клиентами, предлагая им все новшества и технологии, которые есть на рынке. Чтобы они могли выбирать и сами определять, какое решение

для них будет оптимально, и видели в нашей компании доверенного партнера, который рекомендует лучшее из возможного, а не самое дорогое из предлагаемого. Мы заинтересованы в том, чтобы ИТ-рынок развивался, а мы и наши заказчики развивались вместе с ним».

Кризис — это время возможностей, уверена Елена Кавтаева. «ИТ-рынок в Нижнем Новгороде сейчас очень сильно изменился: многие федеральные организации либо прекратили свою деятельность, либо находятся в удручающем состоянии. Я, как бывший руководитель московского интегратора, могу сказать, что содержать большой офис, который требуется по статусу федеральной компании, — это недешевое удовольствие. Конечно, в настоящее время, с моей точки зрения, есть и сильные конкуренты на рынке, но ниша, где компания «АйТиДом» может себя реализовать, безусловно, присутствует», — считает она.

За год с небольшим компания «АйТиДом» наработала довольно обширный пул клиентов. «Мы активно участвуем в различных конкурсах и аукционах от бюджетных, муниципальных и коммерческих структур РФ. Недавно выиграли небольшой лот на поставку оборудования на Крымскую железную дорогу. Есть ряд заказчиков, с которыми идут согласования договоров. Не скажу, что пул наших заказчиков огромный,

но мы развиваемся и идем в ногу со временем и нашими задачами», — подчеркивает Елена Катаева.

Елена Кавтаева на рынке системной интеграции работает более 13 лет. Она признается, что, создавая почти семейную атмосферу в коллективе, с таким же вниманием «АйТиДом» относится и к своим клиентам. «Наша задача — чтобы нижегородцы жили достойно, а наши заказчики получали от нас ожидаемый результат. Мы показали почти 450 млн руб. оборота за первый год, и я считаю, что в этом заслуга всего нашего коллектива, который индивидуально и гибко подходит к каждому клиенту. Что будет дальше — загадывать сложно, но подобных принципов в организации работы мы будем придерживаться и в дальнейшем», — заключает она.



Телефон +7(831) 282-77-97  
603105, Россия, г. Нижний Новгород,  
ул. Рыбинская, д. 73, помещение 6  
E-mail: info@itdom-nn.ru  
www.itdom-nn.ru



Елена Кавтаева, генеральный директор «АйТиДом»



### Системные интеграторы уходят по-английски

За последний год нижегородский рынок покинули несколько крупных федеральных игроков — компании «Микротест», «Открытые технологии», «Энвижн Волга». Однако, если компания «Открытые технологии» закрыла представительство в Нижнем Новгороде, сохранив его в Екатеринбурге, Красноярске, Тюмени и Республике Башкортостан, а филиал «Энвижн Волга» в Нижнем Новгороде перестал вести коммерческую деятельность, но по-прежнему осуществляет сервисную поддержку клиентов, то банкротство компании «Микротест» стало одним из самых громких событий на ИТ-рынке в 2015 г. По состоянию на 30 апреля 2015 г. «Микротест» была должна контрагентам, среди которых и поставщики ИТ-продукции, сотни миллионов рублей. С декабря 2014 г. против компании были возбуждены дела по десяткам исков.

По оценкам компании RedSys, число компаний на нижегородском рынке сократилось на треть. При этом количество проектов уменьшилось еще больше.

В настоящее время в Нижнем Новгороде активно работает пять крупных федеральных компаний — «АйТеко», «Ланит», AT Consulting, «Техносерв» и RedSys. Региональных системных интеграторов и того меньше. Самые крупные из них — ЦМТ «Май» и «Сонет». Появляются и новые местные системные интеграторы, такие как «АйТиДом», генеральным директором которой является **ЕЛЕНА КАВТАЕВА**.

С возросшей конкуренцией системные интеграторы справляются по-разному. Некоторые увеличивают свое физическое присутствие в регионах, активно участвуют в госзакупках и «промывают» новых клиентов. Другие — проявляют гибкость и стараются быть в доверительных отношениях с каждым клиентом.

«События, трансформирующие ИТ-рынок в России, положительно повлияли на развитие компании: в 2015 г. наша общая выручка выросла почти на 20%, увеличилось количество проектов и доля присутствия в регионах, а в нашей команде уже 2500 специалистов. Изменились потребности клиентов: мы отметили повышение спроса на аутсорсинговые услуги, разработку уникального программного обеспечения под заказчика», — говорит Андрей Солодилов.

Компания «АйТеко» активно развивается и усиливает региональное представительство. «Штат компании растет. В ряде регионов появились коммерческие представители, которые в перспективе могут стать основой самостоятельных подразде-

лений. По моему мнению, «АйТеко» в ближайшей перспективе может еще вырасти и открыть новые филиалы по России, все зависит от результатов», — подчеркивает руководитель нижегородского отделения АО «Ай-Теко» **РОМАН АНТОНОВ**.

Рентабельность бизнеса по сравнению, например, с 2012 г., когда были хорошие экономические условия, действительно снизилась, говорит Роман Антонов: «Причин для этого несколько. Первая — денег у заказчиков больше не стало, а многие продукты номинируются в валюте. Второе — конкуренция стала жестче, хотя часть игроков ушла с рынка».

## ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ТРЕНДОВ — РОСТ УГРОЗ В СЕГМЕНТЕ МОБИЛЬНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

По словам Елены Кавтаевой, если лет 8-10 назад системная интеграция федерального уровня шла в регионы и забирала основные интересные проекты «по умолчанию», то сейчас квалификация заказчиков существенно повысилась. «Заказчик вырастил своих системных администраторов, бизнес-аналитиков, финансовых управленцев. Он понял: для того, чтобы выполнить какие-то высокоинтеллектуальные задачи, проще и дешевле обратиться к своему сотруднику, которого удобнее контролировать. Кроме того, федеральным компаниям гораздо сложнее содержать дорогостоящий ресурс в регионе. По моему мнению, в ближайшие 3-5 лет останутся лишь несколько федеральных игроков, которые будут работать с теми заказчиками, которым важен бренд. Поэтому у небольших организаций, которые сами принимают решение, живут и работают «здесь и сейчас», будет больше возможностей для развития», — уверена эксперт.

Высокомаржинальные проекты переместятся в области инноваций и уникальной экспертизы, прогнозирует Андрей Солодилов. «В лидеры будут выходить компании, которым под силу совместить высокую эффективность со способностью масштабироваться на традиционных направлениях с высоким уровнем экспертизы и инновационным видением в возникающих точках роста», — уверен он.

По словам директора филиала «RedSys Поволжье» Александра Соколова, кроме ухода части компаний с рынка и снижения рентабельности бизнеса, одним из важ-

ных трендов рынка системной интеграции становится консолидация. При этом сами проекты стали гораздо масштабнее у тех клиентов, которые до этого «доросли». Тренд и импортозамещение и оптимизацию продолжается, добавляет он.

### На защите критической инфраструктуры

Компания, которая работает в области информационной безопасности, переживает кризис гораздо проще, говорит управляющий директор «Лаборатории Касперского» в России, странах Закавказья и Средней Азии **СЕРГЕЙ ЗЕМКОВ**: «Понятно, что есть проблемы с бюджетами у заказчиков, проблемы с потребительским спросом, но в целом за безопасность люди готовы платить всегда. Поэтому даже в самые сложные для экономики годы выручка у вендоров растет, в том числе и у «Лаборатории Касперского». Но, так как мы международная компания, все наши продажи привязаны к доллару. А с учетом девальвации национальной валюты в долларах наша выручка сократилась. Но при этом выросла в рублях».

С усилением и усложнением ландшафта угроз трендом последних лет стало то, что компании гораздо серьезнее относятся к информационной безопасности. Одна из наиболее важных тем — безопасность критической инфраструктуры и промышленных объектов, для защиты которых недостаточно использовать традиционные меры безопасности. «При этом крупному бизнесу нужны не только технологии и решения, но и большое количество сопутствующих сервисов и экспертизы от вендора. Поэтому особое внимание мы уделяем новым сервисам, связанным с оценкой защищенности инфраструктуры заказчика, тестированием безопасности корпоративных приложений, с расследованиями компьютерных инцидентов. И в качестве еще одной важной и востребованной темы оказались сервисы по обучению специалистов и различные программы осведомленности персонала в вопросах ИБ», — продолжает **СЕРГЕЙ ЗЕМКОВ**.

Одним из основных трендов на рынке Сергей Земков называет рост угроз в сегменте мобильных пользователей. «Мы видим, что не только частные пользователи, но и организации стали более серьезно относиться к мобильным угрозам. Это действительно актуальная тема, ведь в России, согласно опросу, проведенному «Лабораторией Касперского» в 2015 г., почти каждый четвертый сотрудник компании использует собственное мобильное устройство в рабочих целях и хранит на нем конфиденциаль-

# СИТУАЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАДУЖНЫЕ

Знаковыми событиями для нижегородского филиала компании «Ай-Теко», ведущего ответственного системного интегратора из топ-10 крупнейших ИТ-компаний и консалтинговых групп России, в 2016 г. стали подписание нескольких крупных контрактов и расширение присутствия в российских регионах.

Актуальные тенденции, текущая ситуация на рынке ИТ и перспективы развития отрасли в интервью **РОМАНА АНТОНОВА**, руководителя нижегородского отделения компании «Ай-Теко».

В целом по ГК «Ай-Теко» рост выручки в 2015 г. составил 20%, а по нижегородскому филиалу, образованному в структуре «Ай-Теко» в 2014 г., цифры более внушительные и впечатляющие: объем бизнеса «айтековских» нижегородцев за год вырос почти в пять раз! В планах выполнение целевых показателей по выручке и прибыли, а также дальнейшая региональная экспансия. Благодаря этому руководством компании было принято решение о дальнейшем продвижении и усилении позиций на региональном рынке. Уже сегодня коммерческие представители нижегородского подразделения работают в Уфе, Санкт-Петербурге, Оренбурге, Калининграде, Красноярске, а в обозримом будущем география присутствия может существенно расшириться за счет открытия отдельных представительств для работы в крупных городах с перманентным укреплением действующих команд опытными профессионалами. В 2016 г. нижегородскому подразделению удалось реализовать несколько крупных комплексных проектов, значительно увеличить штат, усилить команду и закрепиться на региональном рынке системной интеграции.

И хотя подводить предварительные итоги 2016 г. еще рано (впереди IV квартал, наиболее плодотворный для рынка системной интеграции и результативный для компаний, так как в это время клиенты закрывают проекты и/или активно тратят средства, оставшиеся не использованными за отчетный период), Роман Антонов характеризует текущую ситуацию как «еще более радужную». Основания для таких оптимистичных заявлений есть: плановые показатели трех кварталов по сравнению с аналогичным периодом 2015-го по нижегородскому подразделению перевыполнены, а в настоящее

время команда готовится к участию в нескольких знаковых конкурсах, надеясь их выиграть и начать активную работу по этим контрактам.

Компания «Ай-Теко» в регионах успешно сотрудничает с такими крупными игроками в своих сегментах рынка, как концерн ПВО «Алмаз - Антей», «Мегафон», «Теле 2», «Ростелеком», с правительством Республики Башкортостан, правительствами Оренбургской и Нижегородской областей, ФСК ЕЭС, МРСК и другими организациями. Тренд на импортозамещение, хоть зачастую и номинальный, на рынке продолжается.

## ХОРОШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ОТКРЫВАЮТСЯ ДЛЯ ВЫВОДА НА РЫНОК ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ РАЗРАБОТОК

«В ходе масштабной импортозаместительной кампании сохраняется тенденция приоритетного использования продуктов российского производства, в наибольшей степени ощутимая в госсекторе и компаниях с госучастием, с которыми мы сейчас активно работаем. Нам рекомендуют либо тщательно обосновывать, почему продукция именно этого зарубежного вендора мы хотим использовать при разработке решений и реализации комплексных проектов, либо искать ему отечественную замену. И если в отношении программного обеспечения можно найти достойные технологии, решения и успешные альтернативные отечественные продуктовые практики, то производителей оборудования, которое полностью производится в России, практически нет. Поэтому хорошие перспективы



**Роман Антонов**, руководитель нижегородского отделения АО «Ай-Теко»

открываются для вывода на рынок высокотехнологичных отечественных разработок, хотя на создание и запуск собственных продуктов требуется немалое время, помноженное на серьезные инвестиции», — отмечает Роман Антонов.

Клиентам «Ай-Теко» все чаще интересна сервисная модель работы, позволяющая снизить капитальные вложения, но перед многими стоят задачи по модернизации уже построенных инфраструктурных объектов.

«Несмотря на уход с рынка ряда федеральных игроков, конкуренция в регионе по небольшим поставочным проектам достаточно высока, хотя в крупных комплексных проектах, где есть большой кассовый разрыв, влияние мелких региональных компаний не столь заметно. Более того, компетенция технических специалистов компании «Ай-Теко» очень высока. Однако под влиянием экономических факторов и конкуренции наметился тренд на уменьшение маржинальности проектов, что «Ай-Теко», как один из крупнейших российских игроков на рынке системной интеграции, может себе позволить. Главное, чтобы клиентам было удобно и комфортно с нами работать», — заключает Роман Антонов.

**АЙТЕКО**  
технологии без пробелов

**ЗАО «Ай-Теко Нижний Новгород»**  
Ул. Родионова, д. 23, оф. 209  
Тел. (831) 467-80-84



## Развитие «интернета вещей»

1990 г.

к интернету было подключено первое устройство — тостер

2008—2009 гг.

количество подключенных к интернету вещей превысило количество подключенных к интернету людей

Источник инфографики: данные RedSys

ную информацию. Поэтому сегодня компании очень заинтересованы в решениях по защите мобильных устройств, на которых хранятся ценные для бизнеса данные. В ситуации, когда компании вынуждены экономить, все чаще речь идет и о сокращении издержек со стороны ИТ, а это подразумевает развитие облачной и виртуальной инфраструктуры, когда компании переводят физическое оборудование в виртуальную среду. Данный тренд присутствует на рынке уже несколько лет, но вот вопросы безопасности стали актуальны не так давно. А ведь виртуальную среду необходимо защищать так же, как и физические компьютеры», — заключает эксперт.

## Телеком в связи

По словам директора по b2b филиала «Дом.ру Бизнес» в Нижнем Новгороде **МАРИИ КОРНАУХОВОЙ**, в телеком-отрасли основным драйвером рынка остаются облачные технологии. «Компании начинают понимать преимущества использования облачных сервисов: минимизация издержек на создание и эксплуатацию информационной и коммуникационной инфраструктуры и возможность эффективно управлять бизнесом. Так, по нашим данным, продажа облачной телефонии в Нижнем Новгороде в первой половине 2016 г. увеличилась на 27% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Во втором полугодии ожидаем аналогичных темпов роста».

При этом, по мнению Марии Корнауховой, основной из тенденций рынка в настоящее время является выбор клиентами комплексных предложений, так как в этом случае суммарные затраты, как правило, меньше, а управление услугами и ведение документооборота проще и удобней. Кроме того, использование целого комплекса взаимосвязанных услуг позволяет выстроить инфраструктуру организации в целом. «В этой части стоит вновь упомянуть и о росте популярности облачных сервисов, которые отличаются гибкостью и масштабируемостью. Они практически незаменимы в современных экономических реалиях,

когда как никогда актуальны оптимизация бизнес-процессов и уменьшение расходов. Если мы говорим о популярной сегодня облачной телефонии, то с ее помощью можно не только сократить затраты на телефонную связь, но и решить ряд бизнес-задач. Например, избежать потери звонков клиентов с грамотной настройкой голосового меню или контролировать работу менеджеров посредством записи разговоров. Как мы понимаем, именно из этих «кирпичиков» сегодня и складывается эффективный бизнес», — считает она.

Директор Центрального филиала компании «МегаФон» **МИХАИЛ МОЛОТКОВ** согласен с коллегой. По его словам, в настоящее время основные тренды сконцентрированы в области развития облачных и беспроводных технологий, что ведет за собой увеличение объемов мобильного трафика, существенный рост числа подключенных к мобильной сети устройств и востребованность IoT-решений (IoT — «интернет вещей»).

«Обеспечение пользователям доступа к мобильным решениям, различным сервисам и приложениям — удобство, которое очевидно уже сегодня. Например, где бы ни находился руководитель компании, он может получать все необходимые отчеты о деятельности своего бизнеса и даже управлять им при помощи обычного смартфона. Мы понимаем, что внедрение новых скоростных стандартов передачи данных позволит существенно расширить возможности применения самих мобильных устройств и добавить им новые функции. Именно поэтому нашим трендом по-прежнему остается развитие мобильного интернета и его скоростных возможностей», — говорит Михаил Молотков.

По словам директора филиала МТС в Нижегородской области **ДМИТРИЯ БОБИКОВА**, потребности бизнеса в телекоммуникационных услугах не только растут, но и претерпевают существенные изменения. «Оператор связи, как правило, предоставляет услуги мобильной и фиксированной связи, а для реализации основных ИТ-

решений — закупки, установки и поддержки «железа» и софта — нет ресурсов и компетенций, для чего требуется привлечение еще одного подрядчика. Чтобы обеспечить полный комплекс услуг, мы развиваем новое направление — системную интеграцию, которая позволяет нам предоставлять клиентам бизнес-рынка все необходимые сервисы по принципу «одного окна», что более привлекательно для них с точки зрения оптимизации организационных и операционных затрат».

МТС также отмечает тренд роста спроса на «интернет вещей». «Общее количество телематических sim-карт, используемое предприятиями области, увеличилось почти на 20%, а объем переданного трафика — почти в полтора раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Телематические сервисы, включающие мониторинг автотранспорта и сотрудников, позволяют значительно оптимизировать затраты. Их чаще всего подключают транспортные и логистические компании, а также предприятия оптовой и розничной торговли», — говорит Дмитрий Бобиков.

По его словам, покупка решений по управлению удаленными m2m-устройствами в первом квартале 2016 г. выросла более чем в полтора раза по сравнению с первым кварталом 2015 г. «Наибольший интерес к m2m-технологиям проявили представители госсектора и небольшие компании Нижегородской области. Так, телематические sim-карты, стоящие на страже у государственных предприятий, передали в первые три месяца текущего года почти втрое больше данных, чем в первом квартале 2015 г.; применяемые представителями малого бизнеса — почти в два с половиной».

По прогнозам экспертов, к 2020 г. число подключенных к интернету устройств вырастет до 50 млрд шт. (с 6,4 млрд шт. в 2016 г.). К 2020 г. рынок IoT-решений вырастет до \$7,1 трлн. Для сравнения — объем мирового рынка фаст-фуда составит к 2019 г. \$617 млрд.

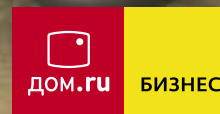
Юлия Кальсина

## 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 Дом.ру Бизнес» осуществляется на базе подключенной услуги «Телефония Дом.ру Бизнес». Подключение происходит при технической возможности на условиях действующих тарифных планов. Услуги в г. Пермь оказывает ОАО «ЭР-Телеком», в г. Санкт-Петербург ООО «Перспектива», в остальных городах АО «ЭР-Телеком Холдинг». Цена действительна на 06.09.2016 при подключении услуги связи «Телефония Дом.ру Бизнес» и дополнительной услуги связи «Облачная АТС Дом.ру Бизнес» по тарифному плану «Старт». Указан размер ежемесячной абонентской платы. Подключение оплачивается дополнительно. С условиями подключения и полным перечнем тарифных планов вы можете ознакомиться на сайте [www.b2b.domru.ru](http://www.b2b.domru.ru)



# ОТДЫХ И БИЗНЕС ПО ВАШИМ ПРАВИЛАМ

Развитие рынка гостиничного бизнеса и появление сетевых игроков в Нижнем Новгороде создает необходимость улучшения условий проживания и уровня сервиса. В период ужесточившейся конкуренции для сохранения своей доли рынка гостиницам и отелям города необходимо постоянно развиваться, удивляя гостей нововведениями.

Следуя тенденциям, один из крупнейших гостиничных комплексов города — Гранд Отель «Ока» — открывает два этажа модернизированных номеров.

Гостиничный комплекс «Ока» по праву считается одним из авторитетных представителей туристической индустрии Нижнего Новгорода. Сегодня отель предлагает своим гостям проживание в двух корпусах — «Ока Бизнес» 3\* и «Ока Премиум» 4\*. Для тех, кто выбирает Нижний Новгород для отдыха и бизнеса, Гранд Отель «Ока» представляет 400 номеров различных категорий. А к началу деловой активности в городе отель провел реновацию 60 номеров категории «Стандарт» в категорию «Бизнес». В номерном фонде прошел капитальный ремонт с учетом актуальных тенденций и требований рынка. Без внимания не остались и пожелания постоянных гостей комплекса.

Номера категории «Бизнес» Гранд Отеля «Ока» получили не просто обновленный стильный интерьер: каждый номер оснащен современным техническим оборудованием для комфортного проживания и отдыха. Система размещения выстроена таким образом, что теперь гости могут выбрать не только одноместное, но и двухместное проживание в номерах данной категории.

Все обновленные номера категории «Бизнес» предоставляются гостям с дополнительными опциями. Акция «Время больших привилегий» — уникальная карта, которая позволяет гостям в рамках проживания воспользоваться сразу несколькими бесплатными сервисами: посещение собственного фитнес-клуба с бассейном, игра в боулинг, а также расслабляющий отдых в спа-салоне. Кроме того, приятным подарком для гостей города станет 10%-ная скидка в ресторанах гостиничного комплекса «Ока», а также скидка до 20% на посещение сауны. Если ранее эта программа лояльности действовала только для гостей «Ока Премиум» 4\*, то сейчас эти привилегии актуальны для тех, кто выбирает проживание в обновленных номерах категории «Бизнес» корпуса 3\*. Действует эта программа неограниченное время.



Удобная локация Гранд Отеля «Ока», разнообразная инфраструктура и комфортные условия проживания все больше привлекают тех, кто приезжает в Нижний Новгород для ведения бизнеса. Многие из них становятся постоянными клиентами, для которых действует система корпоративного обслуживания — это эксклюзивный подход к каждому партнеру. В индивидуальном порядке определяются не только сроки и категории номеров для проживания, варианты питания, дополнительные сервисы, но и разрабатываются специальные ценовые предложения. В Гранд Отеле «Ока» до мелочей продуман процесс проведения бизнес-мероприятий: разноформатные современные конференц-залы и переговорные позволяют проводить деловые встречи, симпозиумы и конференции непосредственно на территории гостиницы.

В процессе улучшения номерного фонда и расширения перечня дополнительных услуг руководство отеля не забывает о поддержании высокого уровня обслуживания и о качестве работы персонала. Сервис гостеприимства сегодня ориентирован не только на русскоговорящих, но и англо-, немецко- и франкоговорящих гостей. Для того, чтобы создать максимально комфортные условия проживания, не только администраторы, но и, например, горничные гостиничного ком-

плекса в любое время смогут ответить на актуальные вопросы гостей.

Гостиничный комплекс «Ока» — это сочетание всех необходимых условий для комфортного отдыха и плодотворного бизнеса. Приезжая сюда, гости могут не только с пользой провести деловую поездку, но и стать частью активной городской жизни, не выходя из отеля. Здесь действует полноценный фитнес-клуб, что актуально для тех, кто занимается спортом, спорт-бар с боулингом и бильярдом, караоке, музыкальный бар, спа-салон, саун-клуб, а также сеть ресторанов и кафе. А для тех, кто планирует сделать свой самый главный выбор в жизни, Гранд Отель «Ока» презентует еще одну приятную и трогательную опцию — выездная регистрация для молодоженов.

Девиз Гранд Отеля «Ока» — «Отдых и бизнес по вашим правилам!»



тел.: 8 (831) 425-94-23, 425-94-49,  
8-800-100-04-77  
пр. Гагарина, 27  
www.hoteloka.ru

WWW.VESTINN.RU



ВЕСТИНН РФ



# ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ РЕГИОНА

РЕКЛАМА (16+)



# ФОТОСТУДИЯ DIAPOSITIVE — УНИКАЛЬНОЕ АРТ-ПРОСТРАНСТВО В САМОМ ЦЕНТРЕ НИЖНЕГО НОВГОРОДА

Выбор площадки является важным вопросом при подготовке к организации событий любого уровня — от небольших семинаров и мастер-классов до крупномасштабных презентаций, форумов и корпоративных праздников.



Площадка расположена в центре Нижнего Новгорода по адресу: ул. Варварская, дом 32, в старинном здании типографии «Нижполиграф»

Фотостудия предоставляет в аренду помещение площадью 250 кв. м. Мы занимаемся полным комплексом услуг, связанных с организацией и проведением мероприятий любого масштаба и различного уровня сложности, таких как:

- мастер-классы
- семинары
- форумы
- презентации
- модные показы
- выездные регистрации
- свадебные банкеты
- театрализованные представления
- корпоративные праздники
- дружеские встречи
- мальчишники/девичники
- дни рождения и любые другие мероприятия

## Наши преимущества:

- круглосуточный доступ в помещение
- удобная транспортная развязка
- отдельный въезд для грузовых автомобилей с крупногабаритной техникой
- просторный светлый зал с девятью арочными окнами и шикарной акустикой
- возможность кейтеринга и организации шоу-программ
- стилизованные декорации под ваше мероприятие
- возможность звукового оформления любого уровня громкости
- световое оборудование для проведения фото/видео-съемок
- количество участников мероприятия до 150 человек

Добро пожаловать в наше творческое пространство для воплощения ваших креативных идей!

## Технические характеристики помещения:

- площадь основного зала 250 кв. м
- высота потолка 5 м
- удобная гримерная комната 30 кв. м (возможность использования под гардеробную)
- отдельный санузел с душевой кабиной
- электрическая мощность от 50 кВт



Н. Новгород, ул. Варварская, 32, здание «Нижполиграф»  
тел. +7-951-905-00-30 Ольга Берёзова  
[diapositive.me](http://diapositive.me), [vk.com/diapositive\\_nn](https://vk.com/diapositive_nn)

19 ОКТЯБРЯ / СРЕДА

ПОДДЕРЖИ  
РОДНУЮ  
КОМАНДУ

🕶️🔥

НИЖНИЙ  
НОВГОРОД  
VS  
ГРАН-КАНАРИЯ  
(ИСПАНИЯ)

СЛЕДИТЕ ЗА ОБНОВЛЕНИЯМИ НА САЙТЕ - [NN-BASKET.RU](http://NN-BASKET.RU)

НА ФОТО - \*ДЕАНДРЕ КЕЙН #2 - ЗАЩИТНИК НИЖНЕГО НОВГОРОДА

📍

КРК "НАГОРНЫЙ" ПРОСПЕКТ ГАГАРИНА, 29

БИЛЕТЫ  
ОТ 200 Р  
НА  
[NN-BASKET.RU](http://NN-BASKET.RU)



# афиша

ГЛАВНЫЙ  
НОМЕР  
ГОДА

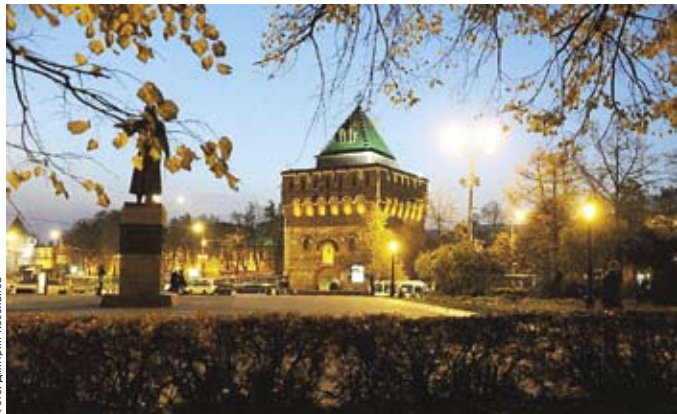


Фото: Дмитрий Косоплов

В Нижнем Новгороде открывается новый театральный и концертный сезон.

## СТАРЫЙ НОВЫЙ ТЕАТР

В Нижегородском театре оперы и балета завершается долгожданная реконструкция. Ремонт затронул не только фасад. Заменены окна и полы в фойе, новый лепной декор украшает стены и полки зрительного зала, на лестницах — изящные кованые перила, а гардероб и кассовый зал блистают глянец напольных плит. Новый театральный сезон откроется новой постановкой оперы П.И. Чайковского «Евгений Онегин»! 1 октября в 18:00. 12+

## БАЗОВЫЙ ГАРДЕРОБ-КОНСТРУКТОР

Александр Рогов — российский стилист и телеведущий, известный своей работой на MTV, TNT и СТС. На своем мастер-классе он расскажет, как создать гардероб-конструктор, в котором все вещи идеально сочетаются друг с другом, и о том, как распознать и интегрировать в свой гардероб модные тренды наступающего сезона. 9 октября в 19:00 в ТЮЗе (ул. Горького, 145). Билеты от 1000 до 3000 руб. на [kassir.ru](http://kassir.ru). 12+

## THE BEST OF THE BEST OF THE BEST

Популярные российские юмористы Александр Ревва и Михаил Галустян создали новое юмористическое шоу: в программе — новые и популярные музыкальные и комедийные номера, лучшие миниатюры и фирменный юмор звезд. Специальными гостями вечера станут Артур Пирожков и Бородач. Смех и позитивное настроение гарантированы. 18 октября в 19:00 в Театре оперы и балета. Билеты от 1500 до 5500 руб. на [kassir.ru](http://kassir.ru). 18+

## STAND UP

Stand up — это сольное юмористическое выступление, своего рода «театр одного актера». В Нижний приедут резиденты и участники нашумевшего и безумно популярного проекта Stand up на телеканале ТНТ: непревзойденные Юлия Ахмедова, Слава Комиссаренко, Иван Абра-

мов, Дмитрий Романов, Виктор Комаров, Иван Усович. 6 ноября в 19:00 в ТЮЗе. 18+

## «КУКУРУЗА»

На этом фестивале можно будет собрать урожай не только от местных фермеров. Гостей ждут урожайная музыка и поэзия, а также интерактивные мастер-классы по живописи, танцам и прикладному творчеству. Уставшие посетители смогут отдохнуть на настоящем сене: оно не колет и пахнет свежескошенной травой. 1-2 октября на территории завода Почайна (Почаинская, 17). Билеты на [kassir.ru](http://kassir.ru), детям до 12 лет бесплатно. Программа на [vk.com/kukuruzafest](http://vk.com/kukuruzafest). 0+

## ХОР И САКСОФОНЫ

В одном концерте — сразу два коллектива: камерный хор «Нижний Новгород» и квартет саксофонов Capriccio. Поводом для встречи послужило сочинение знаменитого композитора Гии Канчели «Война бессмысленна», написанное для такого непривычного состава. Также хор исполнит акапелла кантату «Минин» Сергея Терханова. 15 октября в 17:00 (Усадьба Рукавишниковых, Верхне-Волжская набережная, 7), билеты 350-500 руб. на [kassir.ru](http://kassir.ru). 6+

## КОНЦЕРТНЫЙ СЕЗОН

1 октября, в международный День музыки, концертный сезон филармонии откроется концертом одной из самых талантливых и ярких молодых пианисток мирового уровня Екатерины Мечетиной и Академического симфонического оркестра под управлением Александра Скульского. 12 октября в 18:30 в Кремлевском концертном зале — государственный академический русский народный ансамбль «Россия» им. Людмилы Зыкиной. 8+

Подборка подготовлена с использованием информации городского портала [citifox.ru](http://citifox.ru).

Автор «Афиши» — Анастасия Головенко

СХОДИТЕ, РЕКОМЕНДУЮ

## САМОЕ ИНТЕРЕСНОЕ — В ОКТЯБРЕ



Фото: личный архив

### ЕВГЕНИЙ КУЗНЕЦОВ

директор сети кинотеатров «Империя грёз»: — В конце сентября у нас в прокате неплохая отечественная комедия «Жених» и политический триллер «Сноуден». Скоро на экранах — фильм ужасов «Ведьма из Блэр:

новая глава». А два самых ожидаемых фильма стартуют в конце октября: мультфильм «Тролли», с бюджетом в \$120 млн, и фильм «Доктор Стрэндж»: думаю, зрители оценят его за качество съемки и сюжет. Мне он напоминает экшн «Начало» с Леонардо ди Каприо.

## БЛЕСК ДРАМТЕАТРА



Фото: личный архив

### ОЛЬГА ЛОБАНОВА

директор Volpex Group: — Для многих осень — это сезон меланхолии, и чтобы поднять себе настроение, советую сходить на премьеру в драмтеатр — на семей-

ную комедию «Брачный договор». Зрителей порадуют не только обновленный репертуар театра, но и полы, в восстановлении блеска которых принимала участие наша компания.

## ФЕСТИВАЛЬ НА КРЫШЕ



Фото: личный архив

### ИГОРЬ ПРЕОБРАЖЕНСКИЙ

основатель кафе «Дель Пара»: — Рекомендую уже ставший традицией осенний фестиваль на самой красивой и большой крыше города — Почаинской. В прошлом году там были мультикультурные «Соседи», в этот раз — «Кукуруза»,

фестиваль, посвященный празднику урожая. Отсюда — будет много фермерских ништяков, баббелетовой движухи, традиционных детских игр, ну и живой музыки, к выбору которой организаторы подходят традиционно тщательно.

## ТРЕТЬЯКОВКА ЕДЕТ В НИЖНИЙ

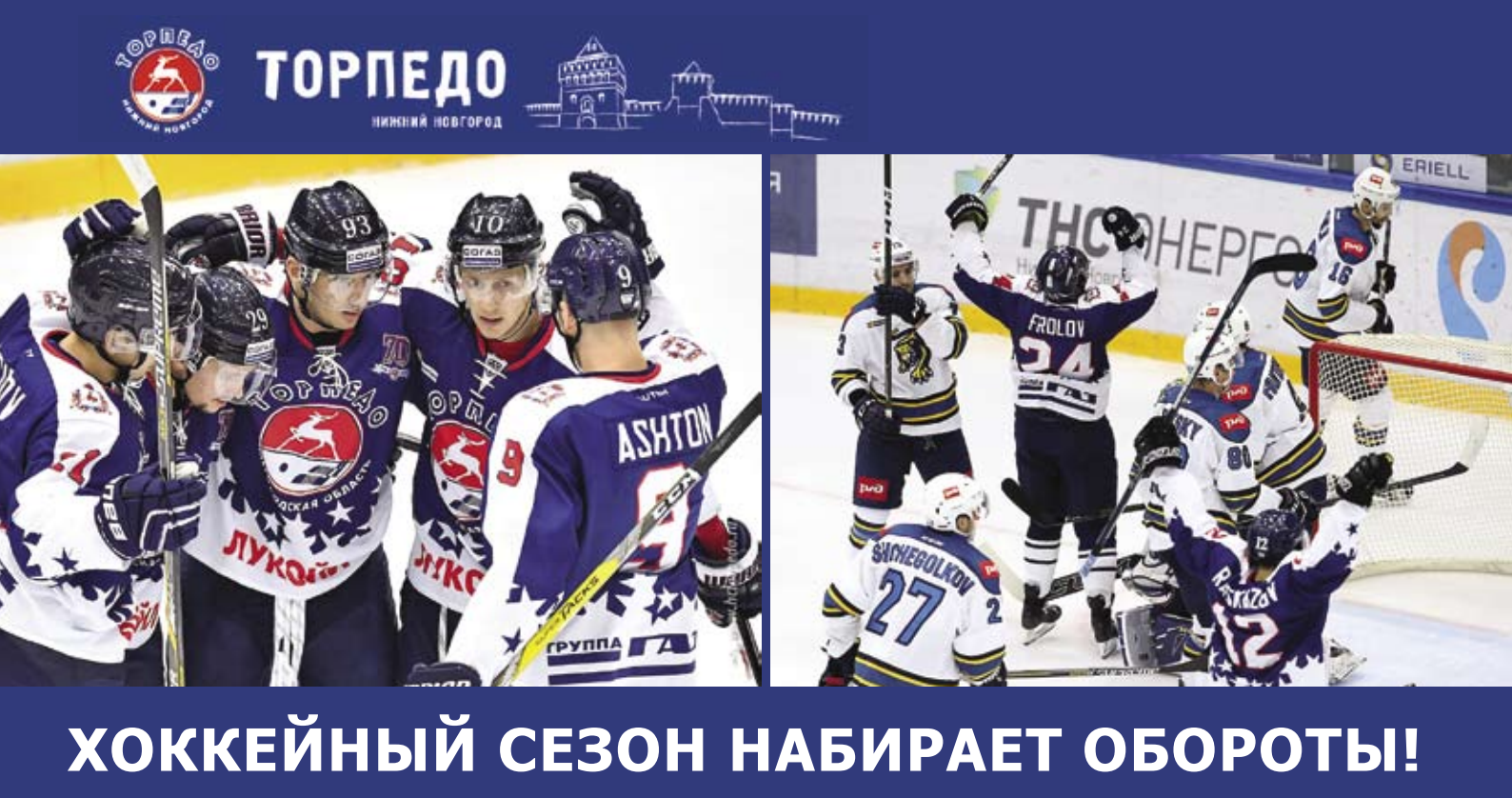


Фото: архив ДК

### МИХАИЛ ЧЕРЕПНОВ

партнер юридической компании Timofeev/Cherepnov/Kalashnikov: — Если кто-то из ваших гостей или партнеров захотел задержаться в Нижнем после саммита, советуем дожидаться выставки «На рубеже веков. Шедевры Государственной Третьяковской галереи» (28 сентя-

бря в НГХМ). В деловых поездках в Москву обычно на галерею времени не остается, а это — уникальная возможность познакомиться с полотнами великих. Если в гостях у вас москвичи, спросите их, кто был в Третьяковке? Возможно, выставка в Нижнем будет и их первой встречей с прекрасным.



## ХОККЕЙНЫЙ СЕЗОН НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ!

Пока на дворе завершается лишь первый осенний месяц, в спортивном календаре уже в самом разгаре чемпионат по главной зимней игре — хоккею с шайбой. Весьма успешно стартовала в новом хоккейном сезоне, почти двадцать процентов которого уже позади, нижегородская команда «Торпедо». В первых десяти играх регулярного чемпионата «автозаводцы» потерпели лишь одно поражение в основное время. Положительные результаты помогают нижегородцам бороться за самые высокие места в турнирной таблице Западной конференции, закладывая «фундамент» очков в предстоящей борьбе за распределение позиций в «восьмерке» сильнейших. Особенно удались подопечным Петериса Скудры матчи в Ярославле с одним из самых принципиальных соперников — «Локомотивом», завершившиеся двумя победами. Успешное шествие по турнирному пути «Торпедо» рассчитывает продолжить и на домашней площадке. Ближайшие матчи в «Нагорном» наша команда проведет 27 и 29 сентября. Соперниками станут «Автомобилист» из Екатеринбурга и казахстанский «Барыс» из Астаны. Билеты, не выходя из дома, можно приобрести на сайте в сети Интернет: <http://tickets.hctorpedo.ru> Ждем вас на матчах! Будет интересно!

### «ЧАЙКА» — НА ВЫСОТЕ!

Успешно стартовала в новом сезоне Молодежной хоккейной лиги и нижегородская команда «Чайка», являющаяся действующим вице-чемпионом страны. Для начала подопечные Вячеслава Рьянова в матче-открытии сезона на выезде переиграли обладателя золотых медалей — «Локо» из Ярославля. После еще нескольких игр команда переехала в Нижний Новгород, где принимала в гостях лидеров чемпионата — «СКА-1946» и «СКА-Серебряные Львы» из Санкт-Петербурга. И если первая встреча получилась малорезультативной, то затем нашу молодежку, что называется, прорвало. Победы со счетом 8:3 и 6:2

убедили всех в том, что команда находится на правильном пути и новый чемпионат будет не менее интересным, чем предыдущие.

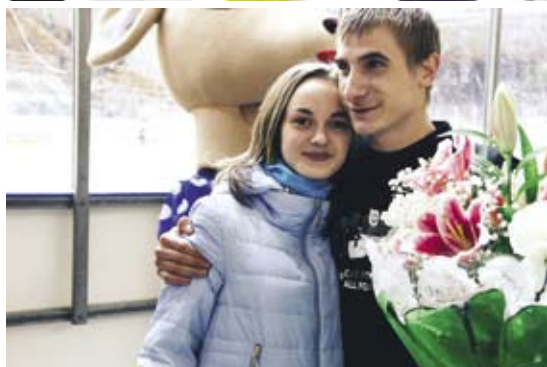
### ХОККЕЙ — ТЕРРИТОРИЯ, ГДЕ СБЫВАЮТСЯ МЕЧТЫ

Помимо непосредственно игрового зрелища на хоккейных матчах происходит немало событий, становящихся для болельщиков самым настоящим исполнением мечты. Так, юный хоккеист Тимур, уже несколько лет являющийся поклонником таланта Ильи Проскурякова, решил начать свою хоккейную карьеру, вдохновившись игрой торпедовского вратаря. По словам его родителей, вместо просмотра мультфильмов мальчик пристально изучает манеру действий на льду голкипера «автозаводцев», а вместо обоев на стене в его комнате — сплошь постеры кумира. О личной встрече с Проскуряковым Тимур мог только мечтать. И его мечта исполнилась в день рождения, когда родители и хоккейный клуб «Торпедо» организовали восьмилетнему начинающему хоккеисту встречу с кумиром, на которой Илья напутствовал юного коллегу на его спортивном пути и вручил ему ряд подарков. Стоит ли говорить о том, что радости не было предела?

Еще одно судьбоносное для двух болельщиков событие произошло на матче нижегородской «Чайки». Максим и Марина всегда совместно поддерживали нашу молодежку на играх и давно стали не чужими друг другу людьми. И именно на игре любимой команды Максим сделал возлюбленной предложение руки и сердца, не оставившее равнодушным никого из присутствовавших. Разумеется, девушка ответила согласием. Так хоккей стал причастен к созданию новой семьи и новой любви!

Мы продолжаем следить за успехами наших команд на хоккейных аренах страны и желаем им только побед! За команду, за проблему, за Нижний Новгород!

Дмитрий Зимин





 ЖК Солнечный

# Живи на восходе!



- развитая инфраструктура микрорайона В.Печеры



- 7 минут до центра города
- панорамный вид из окна



- закрытая территория
- акции от застройщика



212-37-97



Застройщик ООО «Вертикаль», подробная информация о жилом комплексе и проектная декларация на сайте

[sunny-nn.ru](http://sunny-nn.ru)