

Ю Г Р А // **Б**ИЗНЕС

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

ХАНТЫ-МАНСКИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА-ЮГРЫ

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДЕЛОВОЙ ДАЙДЖЕСТ

ДЕКАБРЬ № 4 (13), 2017

стр.

15-19

«Лучший товар Югры
Лидер бизнеса Югры»:
**КАК ИЗМЕНИЛИСЬ
КОНКУРСЫ
В 2017 ГОДУ?**

— 30 —

История успеха
Излучинского рыбозавода

— 52 —

Новые техники успешных
деловых переговоров

— 55 —

Единая валюта:
взгляд из прошлого





Ростелеком

РЕШЕНИЯ
ДЛЯ БИЗНЕСА

ДЕРЖИТЕ БИЗНЕС ПОД ПРИСМОТРОМ

Система видеонаблюдения
с удаленным доступом



8 800 200 3000

RT.RU



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Этот выпуск приурочен к одному из главных мероприятий ТПП ХМАО — Югры — награждению победителей конкурсов «Лучший товар Югры» и «Лидер бизнеса Югры». Безусловно, оба этих конкурса с каждым годом приобретают все большее значение для предпринимателей округа. В этом году количество участников увеличилось почти на 30%: появилось немало дебютантов — например, Когалымский завод химреагентов, ПСК «Позитив дом» (Урай), меховое ателье «Элен Неме» (Ханты-Мансийск). Товары и услуги конкурсантов не перестают удивлять нас своим качеством и разнообразием, и это говорит о том, что югорская продукция имеет все шансы на покорение новых рынков. Со своей стороны ТПП ХМАО — Югры готова оказать местным товаропроизводителям всестороннюю поддержку — от деловых консультаций до привлечения инвестиций.

Хотелось бы отметить, что ТПП продолжает совершенствовать наши конкурсы и стремится сделать

участие в нем как можно более эффективным для бизнеса. В этом году, например, все участники конкурса «Лучший товар Югры» размещены на торговой онлайн-витрине, а компании, претендующие на звание «Лидер бизнеса Югры», имели возможность представить свой проект для получения помощи в привлечении финансирования. В будущем году мы планируем создать специальный портал, посвященный обоим конкурсам, где можно будет получить исчерпывающую информацию обо всех участниках конкурса и их продукции. Этот ресурс будет полезен не только для предпринимателей, но и для населения Югры, которое получит достоверный источник о наиболее достойной региональной продукции.

От лица ТПП ХМАО — Югры и от себя лично поздравляю вас с наступающим Новым годом и желаю вам успехов в бизнесе, благодарных клиентов, всестороннего развития и процветания!

Игорь Чертов,
президент, председатель
Правления ТПП ХМАО — Югры

Югра-Бизнес. Региональный деловой дайджест
Официальное деловое издание Торгово-промышленной палаты Ханты-Мансийского автономного округа — Югры

«Югра-Бизнес. Региональный деловой дайджест» № 4 (13)

Дата выхода: 6.12.2017 — 10.12.2017

Издатель: ООО «Издательский дом ТПП ХМАО — Югры»

Председатель редакционного совета: президент ТПП ХМАО — Югры Игорь Чертов
Главный редактор: Анна Шанина
Корреспонденты: Ульяна Плюсина, Марина Рыбачева, Александр Свинтунов, Ион Тихомиров, Ольга Толстунова, Анна Шанина
Корректор: Светлана Садырина
Дизайн, верстка: ООО «Югорский Формат»
Оформление обложки: Любовь Ельчанинова
Отдел рекламы: press@tpphmao.ru, тел. 8 (3467) 371-887

Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ72 — 01379 от 31.08.2016 г. выдано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Тюменской области, Ханты-Мансийскому автономному округу — Югре и Ямало-Ненецкому автономному округу.

Адрес редакции: 628011, г. Ханты-Мансийск, ул. Студенческая, д. 19. Тел. 8 (3467) 371-887. E-mail: press@tpphmao.ru

Сайт: www.tpphmao.ru

Учредитель: Торгово-промышленная палата Ханты-Мансийского автономного округа — Югры.

Адрес: 628011, г. Ханты-Мансийск, ул. Студенческая, д. 19. Тел. 8 (3467) 371-888
www.tpphmao.ru

Тираж: 5000 экз.

Номер заказа: 20495

Издание Торгово-промышленной палаты Ханты-Мансийского автономного округа — Югры «Югра-Бизнес. Региональный деловой дайджест» — это современное печатное издание, посвященное бизнесу ХМАО — Югры. Ханты-Мансийский автономный округ можно смело назвать нефтяной столицей России, а значит и бизнес, который представлен в округе, интересный, надежный и платежеспособный! В издании мы рассказываем об истории успеха предпринимателей, разъясняем изменения в законодательстве, публикуем статьи, посвященные различным бизнес-темам.

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале:

Формат А4 (С НДС 18%)

| | |
|---|----------------|
| Одна полоса (внутренний номер) | 8 000 руб. |
| 1 полоса (обложка) | 30 000 руб. |
| 2, 49 полоса (внутренняя обложка) | 15 000 руб. |
| 50 полоса (задняя обложка) | 20 000 руб. |
| ½ полосы 4 000 рублей | 4 000 руб. |
| Текст в рубрику «Новости» (1/4) | 2 000 руб. |
| Текст в рубрику «Комментарий» (1/3) | 5 000 руб. |
| Работа журналиста (7 000 знаков) | 2 000 руб. |
| Создание рекламного макета (1 полоса) | 3 000 руб. |
| Спецпроект (от 4 до 6 брендированных полос) | от 30 000 руб. |

Подробнее о тарифах — на сайте
www.ugrabiz.com, www.tpphmao.ru



стр. **10** | Все, что вам нужно знать о столетней истории ТПП



стр. **26** | Необычные детали из жизни сургутского аэропорта

| | |
|--------------------------------|-----------|
| ОТ РЕДАКЦИИ | 3 |
| СОДЕРЖАНИЕ | 4 |
| ЭКОНОМИКА | |
| Один за всех | 6 |
| ТПП | |
| Сто лет на благо бизнеса | 10 |
| Новости ТПП ХМАО — Югры | 12 |
| АКТУАЛЬНО | |
| Объединяя бизнес | 15 |
| Выбирая лучшее | 20 |
| ЮГРА | |
| Безопасность обеспечена | 21 |
| Городские чудеса | 22 |
| Новости Нижневартовской ТПП | 24 |
| На помощь бизнесу | 25 |
| КОМПАНИИ | |
| Под звук авиамогоров | 26 |
| Рыбное царство | 30 |
| Возьми город с собой | 32 |

Цитата месяца



**СЕРГЕЙ
КАТЫРИН**

президент
Торгово-промышленной
палаты РФ

«Необходимо разработать и реализовать дорожную карту «Упрощение отчетности для предпринимателей» в рамках Национальной предпринимательской инициативы. Глава государства еще в 2016 году поручил рассмотреть вопрос о введении временного запрета на рост объема отчетности, но ситуация проще пока не становится. Бизнес отмечает и рост объемов отчетности, и усложнение ее форм и форматов.

С марта 2016 года по март 2017 года количество отчетов, сдаваемых бизнесом, работающим по общей системе налогообложения, выросло с 30 до 46, а для организаций с упрощенной системой налогообложения — с 18 до 35. Если предприниматель платит единый налог на вмененный доход, то он вынужден теперь сдавать 34 документа вместо 17. При едином сельхозналоге количество отчетов увеличилось с 11 до 29. Эти данные были получены в ходе специально проведенного палатой опроса предпринимателей.

Рост отчетности, безусловно, сказывается отрицательно на деловом климате, не говоря уже о том, что растет финансовая и временная нагрузка на бизнес, персонал все чаще вынужден отвлекаться от своих непосредственных служебных обязанностей. Наконец, такая ситуация отпугивает многих потенциальных предпринимателей от занятий бизнесом или же заставляет уходить в тень».



стр. **47** | Как увеличить ваши продажи с помощью грамотных текстов?

| | |
|------------------------|-----------|
| ТЕХНОЛОГИИ | |
| Новая реальность | 33 |
| Равнение на лучших | 39 |
| ЗА РУБЕЖОМ | |
| Ставка на доступность | 43 |
| МАСТЕР-КЛАСС | |
| Информационная атака | 47 |
| Неожиданный ответ | 52 |
| СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ | |
| Чумовая валюта | 55 |
| КАЛЕНДАРЬ | 58 |

ОДИН ЗА ВСЕХ

Почему страны бунтуют против доллара?

В начале этого года директор департамента исследований и прогнозирования Банка России Александр Морозов заявил, что дедолларизация в отечественной экономике «идет полным ходом». В последнее время термин «дедолларизация» все чаще звучит на постсоветском пространстве. Так чем доллар не угодил России, Белоруссии, Казахстану и другим странам?

РИСКУЮТ ВСЕ

Долларизация — один из показателей того, что национальная денежная единица нестабильна. Дедолларизация же предполагает отказ от использования доллара в качестве средства платежа на территории страны, а иногда и в качестве валюты международных расчетов. В России одной из мер дедолларизации можно считать борьбу с валютными вкладами. Тот же Морозов в своем заявлении отметил: «И население, и компании не стремятся приобретать валюту и хранить ее у себя».

Такое поведение вполне объяснимо: валютные депозиты имеют пониженную ставку, а значит, небольшую доходность. С другой стороны, имеет место быть ситуация, при которой российские компании берут кредиты преимущественно в иностранной валюте. По данным Аналитического кредитного рейтингового агентства, по итогам первого полугодия 2016 года 70% заимствований крупного корпоративного бизнеса сформировано в иностранной валюте.

Причем лидеры среди валютных заемщиков — экспортно ориентированные отрасли. Агентство приводит цифры: «Более 80% заимствований нефтегазовой, химической, металлургической и горнодобывающей отраслей сформировано в иностранной валюте, а в совокупности на данные отрасли приходится 88% всего валютного долга. Транспортная и телекоммуникационная отрасли также демонстрируют высокий уровень валютного долга — 56% и 38% соответственно. В остальных отраслях доля не превышает 10-15%».



Эти цифры дают представление о том, насколько велика зависимость от курса доллара. Не мудрено, что это вызывает тревогу и желание обезопасить экономику страны. В начале прошлого года Центробанк выразил беспокойство ситуацией, когда компании занимают в долларах, а получают рублевую выручку. РБК привел слова **председателя ЦБ Эльвиры Набиуллиной**: «Когда валюта меняет свой курс резко, это может приводить к серьезным проблемам в обслуживании долгов, особенно предприятий, которые получают валютные кредиты, но не имеют валютной выручки. Снижение курса резко увеличивало долговую нагрузку, это может создавать системные риски и для реального сектора экономики, и для финансовой системы».

РУБЛЬ УЖЕ НЕ ТОТ

Однако у сторонников искусственного ограничения есть свои противники, которые говорят, что дедолларизация произойдет сама, когда вырастет доверие к рублю.

В 1925 году советский художник Александр Родченко, выехавший в Париж для оформления советского раздела Международной выставки, писал: «Здесь все дешево, конечно, относительно (то есть потому, что наши деньги дороги: если здесь жить, то будешь и меньше зарабатывать)». Представить себе такую ситуацию сейчас сложно, даже несмотря на разгово-

ры об укреплении рубля. Сегодня скорее держатели доллара и евро чувствуют себя в России, как когда-то чувствовал себя в Париже Родченко.

Показательна ситуация, когда в конце 2014 года предприимчивые жители Казахстана, хранившие деньги в долларах, смогли купить в нашей стране (и при этом неплохо сэкономить) машины премиум-класса, цены на которые для россиян оказались запредельно высоки. Впрочем, волна дедолларизации докатилась и до Казахстана. Сайт kapital.kz цитирует председателя Национального банка Данияра Акишева о необходимости дедолларизации сознания. В качестве примера повсеместного использования иностранной валюты он привел вознаграждение призеров Олимпиады — даже в этом случае суммы указывались не в тенге.

БЕЗ ДОЛЛАРА

Наметилась тенденция: государства договариваются о взаимных расчетах в национальных валютах. В странах БРИКС курс на дедолларизацию расчетов взяли еще в 2011 году. В 2014 году Казахстан и Китай договорились о взаимном расчете в нацвалюте. По этому же принципу Россия ведет взаиморасчеты с КНР, Киргизией, Белоруссией и другими странами. Это позволяет избежать потерь от конвертации и обойти привязку к доллару. Активно обсуждают дедолларизацию и в Белоруссии. Там ее планируют завершить к концу 2018 года. Предусмотрено исключение использования иностранной валюты при расчетах на территории Белоруссии, а также при формировании цен, пошлин и других платежей.

Кроме того, в последние годы часто говорят о регионализации валют, то есть доминировании определенной валюты над каким-то регионом. Эту роль в странах СНГ мог бы выполнить рубль. Участникам Таможенного союза такой расклад выгоден сокращением валютных рисков при операциях.

Вообще, в России разговоры о дедолларизации участились после введения санкций со стороны США и ЕС: бизнес стал опасаться проблем с доступом к доллару. Тогда свой план защиты экономики предложил



Художник Александр Родченко наблюдал последствия дедолларизации еще в 1925 году

70%

заимствований крупного бизнеса сформировано в иностранной валюте



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА ЮГРЫ

ЦЕНТР КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

У Вас есть свободный офис, склад, торговое помещение или земельный участок, которому не можете найти применение? Или, наоборот, Вы ищете коммерческую недвижимость? Обратитесь за помощью к профессионалам – специалистам Торгово-промышленной палаты. **Центр коммерческой недвижимости ТПП ХМАО – Югры** поможет Вам решить вопросы с коммерческой недвижимостью. Мы подберем для Вас наилучший объект и организуем прямые переговоры с потенциальным покупателем, арендодателем или собственником. Более 1000 предложений для Вашего бизнеса! Просто пришлите на адрес iac@tpphmaso.ru краткое описание Вашего объекта или позвоните по телефону 8-800-250-96-65. Ждем!

советник президента Сергей Глазьев. Речь в нем шла о дедолларизации. Среди прочего Глазьев писал, что государство должно подготовиться к замораживанию валютных счетов России — вывести все активы и счета в евро и в долларах из стран НАТО в нейтральные и провести опережающую продажу облигаций стран НАТО. План назвали радикальным, а некоторые эксперты заметили, что такой подход вернет Россию к модели СССР. Впрочем, и в то время ЦБ вкладывал резервы в иностранные ценные бумаги.

Рубль в качестве резервной валюты пока перспектива маловероятная. Существует не так много стран, для которых Россия была бы основным торговым партнером. Кроме того, глобальная валюта должна быть сильной и стабильной. Сейчас так по-прежнему характеризуют доллар, который до сих пор многими воспринимается как символ безопасности. При этом некоторые высказываются в пользу евро. Однако чем конкретно евро лучше доллара, не уточняется.

В любом случае нужно повышать уровень доверия к национальной валюте. В опубликованном в этом году докладе Евразийской экономической комиссии и Евразийского банка развития говорится о том, что лучший способ это сделать, — обеспечить постоянство покупательной способности нацвалюты, то есть стабильную и низкую инфляцию на фоне свободного и в меру волатильного обменного курса. По тому, насколько далека нынешняя ситуация от этого, можно предположить, что укрепление доверия в ближайшем будущем не предвидится.

Текст: Ульяна Плюснина
Фото: Pixabay

ФАКТ

Начало использованию доллара в качестве международной платежной и резервной валюты положила в 1944 году конференция в Бреттон-Вудсе. На конференции присутствовали 730 делегатов из 44 государств. Целью конференции было урегулирование международных валютных и финансовых отношений по окончании Второй мировой войны, а также согласование принципов новой валютной системы.



ПОЧЕМУ ИМЕННО МЫ?

- более 20 лет работы с бизнесом;
- широкая сеть филиалов по всему округу;
- безопасность и конфиденциальность;
- индивидуальная система скидок;
- персональное сопровождение.

ТПП ХМАО – Югры – это надежная команда, которая всегда готова помочь бизнесу.



ТЕКУЩАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В ПОМЕЩЕНИЯХ И ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКАХ

Город/регион: ХМАО-Югра, города с населением от 20 тыс. чел.
Площадь помещений: от 6 кв. м. до 15 000 кв. м.
Площадь участков: от 0,1 Га.
Расположение помещений: Стрит и ТЦ.
Этаж в ТЦ: от -1 до 3.
Условия аренды: фиксированная ставка или % с оборота.

УСЛУГА БЕСПЛАТНА
для членов ТПП ХМАО – Югры

8-800-250-96-65

СТО ЛЕТ НА БЛАГО БИЗНЕСА

В 2017 году российский институт торгово-промышленных палат отмечает свое столетие. ТПП РФ сегодня объединяет более 180 палат по всей стране, в нее входят более 50 тысяч членских организаций и 700 объединений предпринимателей. С чего все начиналось? Самые интересные факты об истории Торгово-промышленной палаты — в нашей инфографике.



1

Официально термин «торговая палата» был узаконен во Франции в XVII веке. Согласно принятым правилам, торговцы в портах при товарообмене с иностранными купцами следили за соблюдением единых мер и весов, а также занимались сбором таможенных пошлин.

2

В России первая попытка объединить купцов и промышленников была предпринята Екатериной I. В феврале 1727 года был издан Указ, предписывающий «...хотя бы на один месяц зимою в Москву для совета съезжаться...».

3

Изданный в 1775 году Екатериной II манифест окончательно разделил городских жителей на мещан и купцов. Последние в свою очередь были поделены на три гильдии. Купцы двух первых имели право на внутренний оптовый и розничный торг, а также на заведение фабрик и заводов. Кроме того, они освобождались от казенных служб.

4

В Москве центр торговли предпринимательства стал формироваться на Ильинке. Здание Биржи, построенное в 1839 году. Место выбрано неслучайно, так как традиционная стихийная «биржа» московского купечества находилась у старого Гостиного двора в Китай-городе, в Хрустальном переулке.

5

Московскую биржу дважды перестраивали. Первый раз в 1873–1875 гг. по проекту А. С. Каминского. Спустя полвека был надстроен еще один этаж по проекту И. С. Кузнецова. В настоящее время здание занимает Торгово-промышленная палата России.



6

Положение «О торгово-промышленных палатах», заложившее основы российского делового самоуправления, было утверждено 19 октября 1917 года.



7

В 1932 года Совет народных комиссаров СССР утвердил Устав Всесоюзной торговой палаты (ВТП).

8

При ВТП появилась Комиссия по международным сообщениям, а также рекламная деятельность экспортных товаров и обязанности по оформлению свидетельств.

9

Во время Второй мировой войны Палата участвовала в формировании заказов на военные поставки СССР по ленд-лизу союзниками по антигитлеровской коалиции.

10

После войны ВТП было разрешено создать смешанные палаты в Польше, Чехословакии, Югославии, Болгарии, Румынии и Финляндии. Позднее были созданы Итало-Советская, Французско-Советская и ряд других смешанных палат. Таким образом, если в 1945 году в Палате состояло 635 организаций, то в 1950 году — уже 1223. Они представляли все области, края и республики СССР.

11

С целью проведения иностранных и международных выставок в 1977 году при ТПП было создано Всесоюзное объединение «Экспоцентр». К тому времени членами ТПП СССР являлись 4,5 тыс. организаций.

12

19 октября 1991 г. на Учредительном съезде ТПП РСФСР была объявлена независимой общественной некоммерческой организацией, содействующей развитию национальной экономики и поддержанию торговых, научно-технических и экономических связей России с другими странами.





ТПП ЮГРЫ НАЧИНАЕТ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ

Члены палаты могут получить банковскую гарантию для участия в закупках по 223-ФЗ и 44-ФЗ на выгодных условиях. В ТПП вас не только проконсультируют, но и подберут банк с наилучшими условиями и займутся организационными деталями. В 2017 году члены Торгово-промышленной палаты Югры могут получить гарантию со скидкой в 50%, а с 2018 году услуга будет оказываться бесплатно.

Обратившись в Торгово-промышленную палату, вы сможете получить банковскую гарантию от одного из 20 банков, с которыми мы сотрудничаем. Среди них такие известные и надежные банки, как «Открытие», «Ак Барс Банк», «Внешпромбанк». ТПП стала первой и в данный момент единственной деловой организацией в округе, которая начала предоставлять такую услугу. Причем, что важно, на выгодных условиях для бизнеса.

«Торгово-промышленная палата ХМАО — Югры позволит вам значительно ускорить

и упростить процедуру получения банковской гарантии, — говорит Игорь Чертов, президент ТПП ХМАО — Югры, — как представители ведущей деловой организации мы гарантируем надежность и профессионализм. Гарантии оформляются согласно всем требованиям 44-ФЗ и 223-ФЗ в максимально сжатые сроки. Хотелось бы отметить, что эта услуга в первую очередь оказывается для членов палаты: мы вводим ее для того, чтобы предприниматели могли более эффективно участвовать в закупках».



ИГОРЬ ЧЕРТОВ РАССКАЗАЛ, КАК ПОВЫСИТЬ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЮГРЫ

В числе предложений ТПП Югры — создание инвестопроводящей инфраструктуры с активным участием ТПП, презентация потенциала региона на федеральном уровне, а также проведение в Югре инвестиционного форума. Все инициативы поддержаны губернатором Натальей Комаровой.

Один из проектов, который может быть претворен в жизнь уже в ближайшее время, это инвестиционный форум Югры. «В настоящий момент мы прорабатываем концепцию проведения форума на площадке ТПП ХМАО — Югры с привлечением широкого круга предпринимателей и инвесторов, — рассказал Игорь Чертов, — мы обсудим пути формирования благоприятного инвестиционного климата, вопросы взаимодействия власти и бизнеса в условиях глобализации экономики». Подобные форумы уже активно проводятся в таких городах, как Санкт-Петербург, Сочи, Тюмень, и они показали себя как замечательные площадки, на которых можно организовать общение властей и компаний, представить потенциал региона и заключить важные соглашения.

ПЕРВЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ В СФЕРЕ ЗАКУПОК СОСТОЯЛСЯ В ЮГРЕ

Окружной бизнес-форум «Конкурентная среда» собрал в Сургуте более полутора сотен участников. 2 дня, более 30 экспертов и 12 рабочих площадок: первое крупное мероприятие в Югре, посвященное закупкам, прошло успешно и плодотворно.

Тема закупок стала центральной на форуме. Изменения в 223-ФЗ и 44-ФЗ, практика работы ФАС, автоматизация закупок, работа на электронных площадках — эксперты «Конкурентной среды» подробно рассказали о каждой из этих сторон системы закупок. В своих выступлениях они не только аналитически осмыслили тенденции в контрактной сфере, но и делились опытом, разбирали сложные ситуации и побуждали участников к диалогу.

Какие главные тренды в сфере закупок можно ожидать?

Эксперты возлагают большие надежды на новый закон о контрактной системе. Проект объединяет все виды закупок (государственные, муниципальные и корпоративные), и если он будет принят, то существующая система будет полностью перекроена. В числе ожидаемых поправок — замена аукционов на другие конкурентные процедуры, дальнейшая автоматизация и цифровизация процесса, единый реестр поставщиков, введение системы казначейского контроля исполнения контрактов, уста-



новление требований к операторам ЭТП.

Дальнейшие усилия, считают эксперты, нужно сосредоточить не столько на контроле за закупками и обеспечению их 100%-ной прозрачности, сколько на контроле эффективности работы предприятия в целом. Внутренний контроль за закупками, оценка рентабельности и динамики развития компании, сбор мнений производственного дела — именно это и позволит определить, насколько эффективно на предприятии выстроена система закупок.

ШВЕЙЦАРСКИЙ БИЗНЕС НАМЕРЕН УСИЛИТЬ СОТРУДНИЧЕСТВО С ЮГРОЙ

Редкие гости побывали в ТПП: швейцарская деловая делегация навестила Ханты-Мансийск. Порядка десяти предпринимателей и руководителей компаний прибыли в автономный округ, чтобы наладить международное деловое сотрудничество.

Предприниматели Югры рассказали швейцарским гостям о своих компаниях и проектах, пригласили их к сотрудничеству. Так, свои презентации на рабочей встрече представили «Северречфлот», «Центр геологического моделирования», «СДА». Зарубежная делегация встретила с замгубернатора ХМАО — Югры Алексеем Забозлаевым, посетила Торгово-промышленную палату и Технопарк высоких технологий, оценила по достоинству работу Югорского рыбноводного завода.

Швейцарским бизнесменам предложили обратить особое внимание на потребности региона — внедрение современных технологий для извлечения трудноизвлекаемых запасов нефти, новые производства в обрабатывающем секторе, а также экспорт пищевых продуктов — югорских дикоросов и рыбы. В свою очередь швейцарских коллег интересовало сотрудничество в сфере геологоразведки, туризма, банковского дела.





ОБЪЕДИНЯЯ БИЗНЕС

Как ТПП совершенствует деловую среду региона

Югра — территория множества уникальных бизнес-идей. Но где найти способы и средства на их реализацию? В этом случае на помощь бизнесу всегда придет ТПП ХМАО — Югры. О том, чем может быть полезна палата современным предпринимателям, рассказывает Юлия Кусакина, директор Департамента развития предпринимательства Торгово-промышленной палаты ХМАО — Югры.



ЧЕМ ЖИВЕТ ТПП

— Юлия, расскажите, чем занимается Торгово-промышленная палата Югры?

— Это некоммерческая организация, которая входит в структуру ТПП РФ, крупнейшего объединения, содействующего развитию

предпринимательства на территории нашей страны. В каждом из регионов России, соответственно, действуют территориальные палаты, одной из которых является и ТПП ХМАО — Югры. Основная цель палаты — объединить предпринимателей, обеспечить защиту их прав и развитие бизнеса.

— Вы решаете частные проблемы предпринимателей или системные проблемы бизнеса в целом?

— Мы работаем в обоих направлениях. В отношении системных проблем мы организуем заседания отраслевых деловых советов, где совместно с предпринимателями находим решения по «наболевшим»

вопросам. Большое значение имеет то, что ТПП взаимодействует с органами исполнительной власти: мы подписали соглашения о сотрудничестве, наши представители участвуют в различных советах по развитию предпринимательства, таким образом помогая совершенствовать бизнес-климат Югры.

Хочу отметить, что ТПП активно продвигает механизм оценки регулирующего воздействия нормативно-правовых актов. Как это происходит? Нам направляют законопроекты на рассмотрение и запрашивают мнение бизнеса. Мы проводим обсуждение, выявляем точку зрения предпринимателей, выносим заключение и отправляем его в инстанцию, которая запрашивала оценку. Участие в ОРВ важно для бизнеса стратегически, поэтому мы бы хотели, чтобы предприниматели подключались к этой процедуре еще активнее.

— С какими вопросами предприниматели чаще всего обращаются в Торгово-промышленную палату?

— На территории нашего округа существует множество механизмов поддержки предпринимателей, в



Автономное учреждение Ханты-Мансийского автономного округа — Югры «Югорский научно-исследовательский институт информационных технологий»



том числе и финансовых — грантов, субсидий и т. п. Сориентироваться в них предпринимателю, особенно начинающему, сложно. Поэтому он может обратиться к нам за консультацией и получить информацию о том, на что он может рассчитывать, какие банки и фонды готовы оказать содействие. Также на базе ТПП действуют центр коммерческой недвижимости, который отвечает за решение имущественных вопросов, и центр привлечения инвестиций, который помогает в поиске дополнительных средств на реализацию нового проекта компании.

Таким образом, на площадке ТПП ХМАО — Югры вы можете решить массу своих вопросов, начиная от консультации и заканчивая защитой интересов бизнеса. Например, сейчас мы плотно сотрудничаем со Сбербанком по вопросу повышения финансовой гра-

мотности предпринимателей и сотрудников их компаний. Мы разработали эту программу, так как зачастую бухгалтеры и сами предприниматели допускают множество ошибок в заполнении финансовой отчетности, из-за чего не могут привлечь новые средства для развития компании. На лекциях и семинарах по этой теме мы рассказываем, как грамотно заполнить те или иные документы, на что обратить внимание, каких ошибок избежать. В целом спектр образовательных мероприятий очень широкий. Как только появляется актуальная тема в какой-либо отрасли, мы стараемся привлечь региональных, федеральных специалистов и популярно разъяснить сложные моменты.

— **Во многих странах членство в ТПП давно стало обязательным для бизнеса. В России, и в частности в Югре, такое членство добровольное?**

“ СТАТЬ ЧЛЕНОМ ТПП ЮГРЫ МОЖЕТ АБСОЛЮТНО ЛЮБАЯ КОМПАНИЯ РОССИИ ”

— Членство является добровольным выбором предпринимателя. Наша цель — выстроить диалог крупного, среднего и малого бизнеса. Последним уделяем особое внимание, ведь крупные фирмы способны постоять за себя, а МСП нужна поддержка. Мы готовы помочь найти решения различных вопросов: в сфере финансов и инвестиций, имущественной поддержки, продвижения. Мы выносим актуальные от-

раслевые вопросы на наши круглые столы, деловые мероприятия и вместе находим нужное решение и содействуем дальнейшему развитию бизнеса.

— **Кто и как может стать членом Торгово-промышленной палаты?**

— Членом палаты может стать абсолютно любая компания, и не только из Югры. Например, в этом году при поддержке правительства ХМАО — Югры мы

создали ассоциацию производителей и поставщиков технических средств реабилитации для лиц с ограниченными возможностями здоровья. Это сделано для того, чтобы наладить взаимодействие между потребителями данной продукции и поставщиками, для того чтобы понимать, кто может поставлять действительно качественный продукт на территорию нашего округа. Соответственно в эту организацию входят компании со всей России. Поэтому смело можно говорить о том, что стать членом ТПП Югры может абсолютно любая организация Российской Федерации. Но в приоритете у нас, конечно, компании Ханты-Мансийского автономного округа.

ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ

— **В этом году на базе Торгово-промышленной палаты ХМАО — Югры снова стартовали традиционные для предпринимателей конкурсы «Лучший товар Югры /Лидер бизнеса Югры». Расскажите, кто может стать участником?**

— В конкурсе принимают участие компании различных форм собственности. Это и крупный, и малый, и средний бизнес, и индивидуальные предприниматели, которые осуществляют свою деятельность на территории Югры. В рамках конкурса охвачены все сферы деятельности бизнеса — от продуктов питания до промышленного производства.

— **Какие этапы предстоит пройти компаниям-участникам в рамках конкурсов?**

— Для начала необходимо заполнить заявку, а также по возможности прикрепить презентационные материалы, которые подтверждают статус вашей организации и качество продукции. Это могут быть грамоты, дипломы, благодарности, публикации в СМИ, видеозаписи. В этом году мы добавили несколько ин-

тересных возможностей. Так, мы создали онлайн-витрину, в которой будет появляться информация о заявителе и его продукции. Это поможет жителям региона лучше изучить участников, даст возможность оценить товары, записаться на консультацию.

Далее состоится онлайн-голосование, в ходе которого потребители смогут поддержать своих фаворитов. Интернет-опрос будет запущен на ресурсах ТПП, и его результаты будут учитываться при определении победителей.

Хочу отметить еще одно интересное новшество — это экспертиза пищевых товаров, которую будет проводить Окружной центр эпидемиологии. Тем самым мы хотим подтвердить безопасность продуктов питания, сделать конкурс более прозрачным, а также показать, что производители Югры стараются поддерживать высокий уровень качества своей продукции.

Финальным этапом конкурса выступит заседание экспертной комиссии. В этом году мы будем учиты-





всегда много идей по реализации новых проектов, требующих дополнительного финансирования. В рамках конкурса появится возможность заполнить данную карту, а мы поможем им найти пути развития и привлечения инвестиций.

Еще один важный момент: конкурс «Лидер бизнеса Югры» является региональным этапом федерального конкурса — национальной премии «Золотой меркурий», который ежегодно проводится ТПП РФ. Всех победителей мы готовим и отправляем на федеральный этап. Поэтому у наших предпринимателей есть шанс заявить о себе, охватить более широкую аудиторию, а также поспособствовать продвижению своей продукции на российском уровне.

— **Победителей будут определять по номинациям?**

— Да. Если говорить о конкурсе «Лучший товар Югры», то в этом году открылось более 60 номинаций, каждая из которых делится на более узкие категории. В конкурсе «Лидер бизнеса» всего 38 номинаций. Также надо отметить, что в конкурсе могут принять участие компании-поставщики, которые ввозят продукцию на территорию Югры. Ведь нам важно найти и тех, кто наиболее эффективно осуществляет поставку продукции в округ.

— **Где мы сможем увидеть итоги и, собственно, победителей конкурсов?**

— Отличная площадка, на которой демонстрируются товары и услуги победителей конкурсов, это ежегодная ярмарка-выставка «Товары земли югорской». Потребители и, в частности жители югорской столицы хорошо знают и ждут эту выставку. 10 декабря в рамках этого мероприятия состоится торжественная церемония награждения. Конечно же, результаты конкурса будут представлены на нашем сайте, а также в информационном каталоге.

Хотелось бы отметить, что после награждения мы не заканчиваем работу с предпринимателями. Во-первых, оказываем им рекламно-информационную поддержку после конкурса, во-вторых, помогаем им в развитии бизнеса. Например, предлагаем принять участие в отраслевых комитетах, оценить новые технологии, которые они могут использовать в своем деле, приглашаем на бизнес-миссии. Во время таких деловых поездок участники конкурса могут посетить местных производителей, ознакомиться с технологиями, почерпнуть опыт, подписать соглашение о сотрудничестве. Все это для того, чтобы улучшить качество своей продукции.

Наш конкурс — это не просто соревнование между предпринимателями. По сути, это замечательный инструмент, который дает бизнесу возможность двигаться вперед, развивать свою компанию, презентовать свои товары аудитории, совершенствоваться и улучшать качество своих услуг и продукции. ТПП со своей стороны всегда готова помочь найти пути дальнейшего развития и реализации новых бизнес-проектов.

Текст: команда мобильного приложения «Моя Югра»
Фото: пресс-служба ТПП ХМАО – Югры

вать не только заявки участников, но и итоги интернет-голосования, отзывы потребителей, заключение экспертов, после чего определим, кому мы можем отдать статус «Лучшего товара Югры».

— **В конкурсе «Лидер бизнеса Югры» условия и этапы участия несколько другие?**

— Да, ведь в конкурсе «Лидер бизнеса Югры» участвуют компании, у которых уже есть определенный уровень, узнаваемость, которым важно подтвердить свой статус на территории округа. Но и сюда мы внесли интересное новшество — это так называемая инвестиционная карта. У более крупных компаний



*расширяя
границы
сотрудничества*

центр поддержки
ЭКСПОРТА ЮГРЫ

Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» оказывает поддержку предпринимателям Югры по следующим направлениям:



**СОДЕЙСТВИЕ ВЫХОДУ
ПРЕДПРИЯТИЙ НА
ВНЕШНИЕ РЫНКИ**



**ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОВЫХ
МИССИЙ В ЗАРУБЕЖНЫЕ
СТРАНЫ**



**ОБУЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
ПО ВОПРОСАМ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**



**ИНФОРМАЦИОННАЯ И
КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ
ПОДДЕРЖКА**



ООО «ВИРШКЕ», АЛЕКСАНДР ВИРШКЕ:

— Как давно вы сотрудничаете с Фондом «Центр поддержки экспорта Югры»?

— Наше сотрудничество с Фондом «Центр поддержки экспорта Югры» началось в 2016 году. Пользуясь случаем, хочу выразить большую благодарность сотрудникам этой организации. По правде говоря, изначально был большой скепсис на счет того, что государство как-то будет помогать в развитии. Но мои опасения оказались напрасны. Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» оказывает нам весомую поддержку при выходе на международный рынок.

Какие меры поддержки оказал Фонд вашей компании?

— Взаимодействие с Центром поддержки экспорта Югры идет практически постоянно, и иногда небольшая оказанная консультация оказывается эффективнее большого мероприятия. Попробую выделить основные направления нашего сотрудничества. В 2016 году состоялась бизнес-миссия в Армению, где мы нашли партнера по продажам наших фольгираторов. В июле того же года, при поддержке Фонда и Технопарка высоких технологий Югры мы смогли поучаствовать в выставке Иннопром-2016, которая состоялась в Екатеринбурге. В 2017 году совместно с Фондом мы посетили специализированную выставку по печатному оборудованию в Германии. По итогам выставки заявки на сотрудничество поступили из 35 стран. Несколько экспортных поставок мы уже совершили, сейчас мы ведем переговоры по остальным контактам.





ЛУЧШИЙ
ТОВАР ЮГРЫ
2017

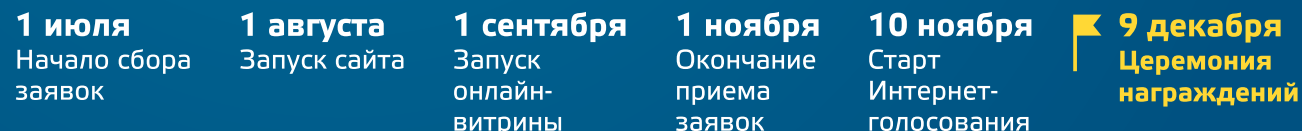
ВЫБИРАЯ ЛУЧШЕЕ

Все, что нужно знать о конкурсе
«Лучший товар Югры – 2017»



по состоянию на
16.11.2017

ТОП-5 самых популярных номинаций



Наталья Комарова, губернатор ХМАО – Югры

Югорчане доверяют проверенному качеству, выбирают родное, югорское: это правильный, жизнью сформулированный девиз. Поэтому производители не должны подвести клиентов. Представленные на конкурсе товары и проекты – лучший подарок жителям округа!



Игорь Чертов, президент ТПП ХМАО – Югры

Результаты конкурса интересны для всех жителей региона. Предприниматели могут оценить, насколько их продукция конкурентоспособна. А покупатели, в свою очередь, получают достоверную информацию о том, какие товары, выпускающиеся в округе, обладают наивысшим качеством.

ТОП-3 наиболее активных участников

КФХ Пушкарев ПТК «Самотлор-хлеб» ИП Крыжановский

БЕЗОПАСНОСТЬ ОБЕСПЕЧЕНА



На минувшей неделе Ханты-Мансийск впервые стал местом действия самой масштабной конференции по информационной безопасности «Код ИБ». ТПП ХМАО – Югры выступила в качестве партнера мероприятия. Об итогах конференции мы поговорили с одним из экспертов, директором Ханты-Мансийского филиала компании «Ростелеком» Дмитрием Лукошковым.

— На конференции много говорили об эпидемиях WannaCry, NotPetya и Bad Rabbit, навредивших целому ряду бизнесов. Есть ли панацея от этих угроз?

— Защита от подобных атак и других новейших цифровых угроз требует от компаний значительных капитальных затрат на закупку, внедрение, модернизацию и эксплуатацию средств защиты, на квалифицированный персонал и выстраивание эффективных процессов управления ИБ. Особенно это дорого для географически распределенных организаций с множеством офисов и точек присутствия. Понимая, что такие вложения за короткий срок недоступны многим организациям, мы запустили управляемые сервисы информационной безопасности (MSS), которые позволяют с минимумом затрат за 1–2 месяца значительно увеличить устойчивость организации к кибератакам, а также застраховать киберриски для обеспечения непрерывности бизнеса.

— Как в «Ростелекоме» решают проблему информационной безопасности?

— Создан специальный Центр кибербезопасности и защиты, который заслуженно считается одним из сильнейших в стране. Должен сказать, что подавляющее большинство атак на наши интернет-сети, на IT-системы наших корпоративных клиентов остаются неизвестными для широкой публики именно потому, что мы с ними уверенно справляемся.

Наша компания является сервис-провайдером услуг информационной безопасности, и мы реально обеспечиваем безопасность в облаке и предоставляем сервисы MSS. Технически мы не разворачиваем системы у заказчика, а фильтруем дополнительно его трафик. На скорость Интернета это практически не влияет — это занимает миллисекунды.

Мы делаем информационную безопасность доступной компаниям малого и среднего бизнеса и повышаем эффективность систем обеспечения информаци-

онной безопасности для крупных компаний.

Обеспечивают работу сервисов безопасности у нас более ста сотрудников, они территориально распределены на трех площадках — это Новосибирск, Адлер, Москва. Планируем в будущем увеличить их количество до восьми. Если говорить о техподдержке, то ее обеспечиваем в режиме 24x7, что вполне логично для оперативного реагирования и защиты клиентов от современных киберугроз.

— От каких информационных угроз может защитить компания?

— Все, что касается атак извне, решают сервисы MSS. Что касается внутренних атак, мы предоставляем сервис SOC (Security Operation Center) — систему мониторинга инцидентов информационной безопасности. По желанию клиента можем подключить все компоненты — и операционные системы, и сетевое оборудование. Благодаря экспертизе выявляем инциденты информационной безопасности у заказчика и в течение двух часов формируем рекомендации: что сделать, чтобы устранить инцидент. В режиме предотвращения предоставляем периметровую защиту, внутренняя безопасность работает в режиме обнаружения и информирования с рекомендациями.

— Как меняется статистика инцидентов в сфере информационной безопасности в последние годы?

— За первое полугодие 2017 года компания предотвратила столько же атак на наших клиентов, сколько за весь 2016 год. Постоянно увеличивается количество атак на ресурсы социального характера — игровые порталы, соцсети, государственные организации. Всплески часто связаны с политическими активностями, сезоном торгов. Порядка 42% всех атак приходится на коммерческие компании. Банки — 20% всех атак. К слову, под нашей защитой находятся порядка 80% всех банков Урала и порядка 13 банков России из ТОП-100.

КОД ИНФОРМАЦИОННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ

16 НОЯБРЯ
ХАНТЫ-МАНСИЙСК



ГОРОДСКИЕ ЧУДЕСА

Няганская ТПП радует горожан своим проектом — ярмарками рукоделия

Сейчас, когда магазины пестрят ширпотребом, качество которого оставляет желать лучшего, у многих няганцев возникает острая необходимость иметь нечто эксклюзивное, не такое, как у всех. Раньше жителям города, когда перед ними вставала такая проблема, приходилось заказывать желаемые вещи в Интернете. Теперь, благодаря ярмаркам рукоделия, они могут купить «дикивинки» и в родном городе. Проект воплотила в жизнь Няганская ТПП.

В качестве одного из главных направлений работы Няганская ТПП выделила развитие творческого потенциала горожан, для чего на базе палаты создали деловой совет ремесленников. Результатом работы совета и стали регулярные ярмарки рукоделия. «Мы решили объединить рукодельниц нашего города с целью проведения ярмарок-продаж, где были бы представлены товары, созданные в различных техниках», — говорит президент Няганской ТПП Шампанер Вера Михайловна. Идейними вдохновителями и организаторами ярмарки выступили рукодельницы мастерской удивительных подарков «Ручная работа».

Свою первую ярмарку Няганская ТПП провела в апреле 2015 года, и жители города восприняли ее на ура. На ярмарке были представлены изысканные украшения, картины из бисера, открытки, игрушки ручной работы. Мастерницы Нягани представили свои

работы в самых разных техниках: валяние и декупаж, роспись по стеклу и ткани, скрапбукинг, вязание и вышивка, бисероплетение, авторская бижутерия, куклы и мягкие игрушки.

Сейчас ярмарки рукоделия стали традиционными, организаторы стараются приурочивать их к каждому празднику. Теперь они носят тематический характер: например, в декабре проводят новогодние, в апреле — пасхальные. Особенные черты ярмарок — бесплатные мастер-классы для детей и подростков, декорированная фотозона, а также работа профессионального фотографа.

Для мастериц, у которых творчество уже является неотъемлемой частью жизни, участие в ярмарках стало возможностью увидеть интересные работы, пополнить свой рукодельный «арсенал» новыми идеями для творчества и, несомненно, показать свое мастерство. «Такое яркое, красочное и веселое меропри-

ятие, как ярмарка, не сможет оставить равнодушным ни одного жизнерадостного человека. Ярмарка научила меня видеть красоту в мелочах, а еще я попала в дружную семью мастериц, чему бесконечно рада! Без лишней скромности говорю, что нашему городу повезло созерцать все это великолепие, познакомиться со многими видами рукоделия и с удивительными мастерами ручной работы», — так считает Анна Кулметова, мастер скрапбукинга, участница ярмарки.

Сегодня на каждой ярмарке аншлаг, жители города с удовольствием приходят за диковинными подарками, приводят своих детей и с удовольствием фотографируются всей семьей. «Как участница могу сказать, что это очередной повод собраться всем вместе. Пообщаться, поделиться творческими идеями, вдохновиться. На нашей ярмарке всегда уютная атмосфера. Люди с удовольствием приходят посмотреть на ручную работу, приобрести что-то для себя и в подарок. А еще мы проводим бесплатные мастер-классы для детей. Я очень рада, что есть такая возможность. Приятно видеть, как ребята стараются! Дети заряжают своей энергией: работать с ними одно удовольствие!» — говорит одна из участниц ярмарки Анастасия Турапина.

Организаторы ярмарок еще одной из своих целей видят развитие творческого мышления у подрастающего поколения Нягани. Все начинается с малого: сначала участие в мастер-классах, затем пробуждается интереса к творчеству, и так у человека развивается креативность. Приобщение жителей города к творчеству на ярмарке не заканчивается: объединение «Ручная работа» проводит постоянные мастер-классы в студии творчества и досуга для детей и взрослых «Дирижабль». У рукодельниц есть планы организовать в Нягани первый фестиваль творчества. А это значит, что город ожидает еще один интересный и социально значимый проект.

Текст и фото: пресс-служба Няганской ТПП

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Медики доказали: занимаясь рукоделием, человек вовлекается в творческий процесс, во время которого в нервных клетках возникают электрические импульсы. В головном мозге возникает положительный очаг возбуждения, позволяющий восстановить естественные биоритмы человека. Настроение повышается, стресс снижается. Психотерапевты активно рекомендуют арт-терапию как эффективное средство для лечения депрессий.





«НИЖНЕВАРТОВСК. НЕФТЬ. ГАЗ — 2017»: РАБОТА В МЕЖДУНАРОДНОМ ФОРМАТЕ

В Нижневартовске завершила свою работу Международная специализированная выставка «Нижневартовск. Нефть. Газ — 2017». Организатором мероприятия выступила Нижневартовская ТПП в сотрудничестве с выставочной компанией «СибЭкспоСервис».

В течение двух дней познакомиться с широким спектром товаров и услуг в нефтегазодобывающей отрасли могли жители и гости города. Традиционно выставка проходила во Дворце искусств Нижневартовска. В этом году она собрала более 40 участников.

В рамках деловой программы состоялся круглый стол с участием крупнейших добывающих предприятий региона — АО «Самотлорнефтегаз», ПАО «Варьганнефтегаз», ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз, АО «ННП». Организатором выступило Агентство нефтегазовой информации при поддержке Нижневартовской ТПП. Участники обсудили инновационные технологии и оборудование для зрелых месторождений. Большое внимание было уделено обсуждению перспективы добычи на зрелых месторождениях и наиболее важных направлений в развитии нефтедобычи в регионе.

По итогам форума участники получили дипломы за вклад в развитие нефтяной и газовой промышленности Нижневартовска. Отметим, что весной 2018 года Нижневартовская ТПП планирует провести новую встречу участников в рамках проведения Международной специализированной выставки в городе Радужном.

НИЖНЕВАРТОВСКАЯ И ОМСКАЯ ТПП ПОДПИСАЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

«Омск — Северу, Север — Омску»: под таким девизом проходила бизнес-миссия представителей официальных и деловых кругов города Омска в Нижневартовске. Целью делового визита стало установление прямых контактов между предпринимательским сообществом и выход на новые рынки сбыта продукции.

Представители бизнес-сообщества двух муниципалитетов в формате B2B-встреч обсудили сотрудничество по использованию и приобретению машиностроительной продукции, швейных изделий, продуктов питания, реализации проектов в сферах образования и медицины. По итогам визита планируется подписание протокола о намерениях по взаимовыгодному межмуниципальному партнерству двух городов, а также заключение соглашения о долгосрочном сотрудничестве по ряду направлений (культура, экономика, предпринимательство, социальная сфера).

Ответный визит Нижневартовской ТПП в Омск с участием представителей администрации города и предпринимателей запланирован на начало 2018 года.



В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА

Сургутская ТПП защитила интересы пассажирских перевозчиков

Требование об обязательном страховании водителей, кондукторов пассажирских перевозчиков признано избыточным и необоснованным. Такого результата добилась СТПП, которая повлияла на отмену спорного проекта федеральных властей.

Все началось с инициативы Минтранса РФ, смысл которой заключался в применении обязательного страхования для водителей — по аналогии со страхованием пассажиров, которое реализуется уже несколько лет. Несмотря на тот факт, что публичное обсуждение состоялось достаточно скромно и широкой огласки не получило, Сургутская ТПП в обсуждении проекта участие приняла.

У сургутских пассажирских перевозчиков инициатива поддержки не нашла. Расчет, осуществленный экспертами СТПП, позволил оценить объем расходов, которые будут вынуждены нести предприниматели ежегодно. Так, если в штате около 350 водителей и кондукторов, расходы на страхование составят около 1 млн рублей в год. При этом не стоит забывать, что стоимость проезда в общественном транспорте устанавливается тарифами. Ежегодное повышение тарифов в Югре происходит не более чем на 2%, что и без нововведений не согласуется с реальными экономическими показателями, поскольку расходная часть организации перевозок стабильно растет.

Позиция СТПП с экономически обоснованными расчетами была представлена в Минтранс РФ в рамках процедуры ОРВ, однако понимания не встретила. В рамках следующего этапа оценки Минэкономразвития России представило отрицательное заключение, поддержав позицию СТПП и перевозчиков. В своем

заключении ведомство, основываясь на расчете палаты, посчитало суммарные затраты перевозчиков в масштабах всей страны. В итоге расходы могли бы составить от 11,2 млрд до 190,4 млрд рублей.

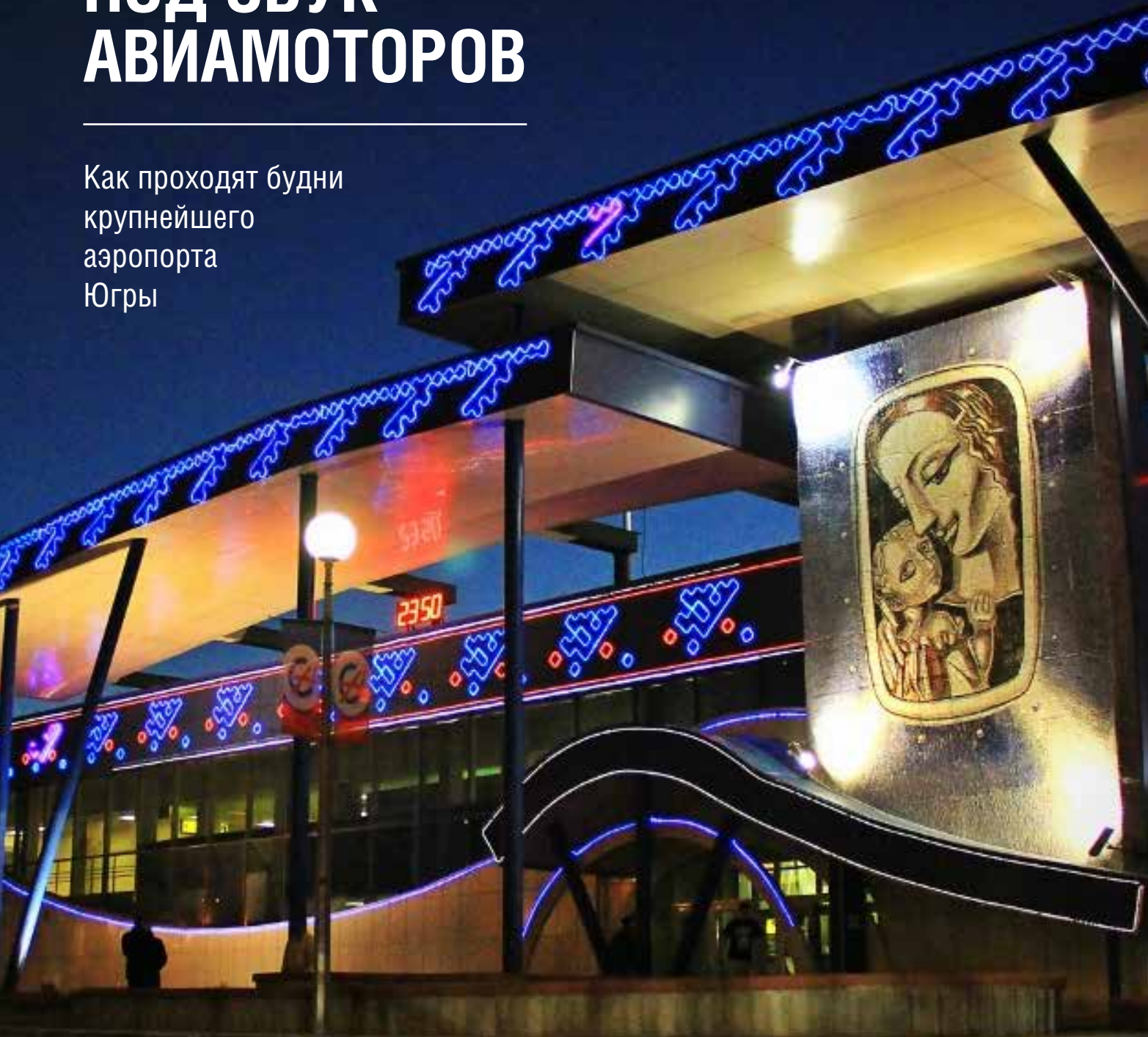
Разработка законопроекта была обусловлена тем обстоятельством, что страховая выплата для водителей, предусмотренная в рамках обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве, ниже по сравнению со страховой суммой за причинение вреда жизни и здоровью пассажиров. Как справедливо отметило Минэкономразвития в своем заключении, страхование работников — это вид социального страхования, которое направлено на повышение безопасности труда, снижение производственно-го травматизма и профессиональной заболеваемости. Таким образом, условия страхования пассажиров и водителей различны. Поэтому установление обязанности по страхованию является избыточной. На данный момент законопроект возвращен в Минтранс РФ.

Проведение оценки регулирующего воздействия наглядно демонстрирует, как важно оценивать экономические, социальные последствия принимаемых управленческих решений. В нашем случае ОРВ позволило избежать возложения дополнительной необоснованной нагрузки на бизнес.

Текст: Ольга Моисеенко
Фото: Busphoto

ПОД ЗВУК АВИАМОТОРОВ

Как проходят будни
крупнейшего
аэропорта
Югры



Аэропорт Сургута не жалеет усилий для того, чтобы сделать обслуживание пассажиров приятным. Одна из крупнейших авиационных гаваней региона славится еще своими творческими проектами. В этом году, например, на площадке аэропорта впервые прошел «Тотальный диктант». А еще в ожидании рейса можно сходить в библиотеку и побывать на фотовыставке.

Креатив в сургутском аэропорту начинается еще со входа. Каждый, кто хоть раз прилетал в Сургут, наверняка обращал внимание на здание аэровокзала. Его оригинальный фасад украшен мозаикой, изображающей мать с младенцем. Эта работа известного художника Леонида Полищука была установлена в конце 1970-х годов и является одним из ценных экспонатов культурного наследия нашей страны. Сам автор проекта объяснял свою идею так: «Ваш аэропорт — это такое место, где расстаются люди, а образ Мадонны дает ощущение покоя и надежности. Я видел в самолете, когда тревога охватывает ребенка, матери достаточно было обнять малыша и согреть его своим теплом, и страх отступал».

В здании аэровокзала регулярно проходят тематические выставки, профориентационные экскурсии, уникальные концерты, приуроченные к государственным и профессиональным праздникам. «Мы сотрудничаем с самыми известными и опытными фотографами, а также с художниками, типографиями, краеведами и творческими коллективами, стремясь показать гостям аэропорта лучшее из того, что есть в нашем городе», — рассказывают в пресс-службе сургутского аэропорта.

Таинственный лабаз, огромный и кажущийся живым шаман с бубном из оленьей кожи, изба с традиционной хантыйской утварью — детской люлькой и

сакральной шкурой медведя на мужской половине дома... Вы это уже видели? Столь необычная инсталляция представлена в сургутском аэропорту. И поверьте, есть чему удивиться! Все здесь можно трогать, ходить по тропинкам, фотографировать... Со временем в этнографическом уголке «Летающая Югра» появится интересный календарь с ежемесячными событиями из жизни коренного народа, такими как Оленьи бега, Вороний праздник, Медвежьи игрища.

А для тех, кто предпочитает интеллектуальные игры, в зале вылета на втором этаже аэровокзала есть оригинальная шахматная площадка. В настольные шахматы могут сыграть все желающие.

Кроме этого, все гости аэропорта могут посетить открывшуюся в аэропорту Сургута библиотеку, взять литературу на время или обменять на свои книги и журналы. На первом этаже работает и мобильная библиотека, где с помощью своего смартфона пассажиры смогут скачать более 150 электронных произведений русской и зарубежной литературы, в том числе литературные работы местных авторов: Олега Рихтера, Петра Суханова, Никона Сочихина. На каждом корешке книги расположен индивидуальный QR-код, считав который с помощью телефона или планшета, пользователи могут в один клик загрузить интересующее произведение в электронном виде на свое устройство.

Текст: Руслан Сафин
Фото: ОАО «Аэропорт «Сургут»





ХРОНИКА СОБЫТИЙ

1931.

Первый самолет прилетел в село Сургут.

1994.

Официальная дата начала производственной деятельности ОАО «Аэропорт Сургут» как самостоятельного юридического лица. До этого времени службы аэропорта входили в структуру фирмы «Сургутавиа» авиакомпании «Тюменьавиатранс».

2001.

Введен в эксплуатацию сектор вылета пропускной способностью 600 пассажиров в час, а также международный сектор с пропускной способностью 150 пассажиров в час. Аэропорт Сургута получает статус международного.

2003.

Осуществлена полная реконструкция взлетно-посадочной полосы и водосточно-дренажной системы аэродрома. Аэропорт не закрывался, работа проводилась в строго отведенные временные интервалы.

2004.

Произведена реконструкция и сдан в эксплуатацию сектор прилета, благодаря чему аэропорт разделился на два терминала, архитектурно и технически объединенных в единый современный аэровокзальный комплекс.

2008.

По итогам года аэропортом впервые с момента образования самостоятельного предприятия было обслужено более 1 миллиона пассажиров.

2009-2010.

В структуру аэропорта вошли пять филиалов: Березовский (ХМАО — Югра), Нефтеюганский (ХМАО — Югра), Ноябрьский (ЯНАО), Тазовский (ЯНАО), Мыс-Каменский (ЯНАО).

2012.

Начал свою деятельность новый филиал ОАО «Аэропорт Сургут» — «Аэропорт Талакан», построенный на нефтегазоконденсатном месторождении Талакан, в Республике Саха (Якутия).

2016.

По итогам года аэропорт Сургута входит в число крупнейших аэропортов России по пассажиропотоку и занимает второе место по обслуживанию пассажиров в Тюменской области. Совокупный пассажиропоток по итогам 2016 года составил 1 489 395 пассажиров, что на 4% превосходит показатели 2015 года.

ЗАКАЖИ ОЦЕНКУ ОТ ТПП ЮГРЫ!



Вам необходимо оценить квартиру или земельный участок?

Вы задумываетесь над оценкой автомобиля или оборудования?

Вам нужно минимизировать риски при совершении сделок

купли-продажи, оптимизировать налогооблагаемую базу или

возместить понесенный по различным причинам ущерб?

МЫ ПОМОЖЕМ В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ!

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Самая крупная и авторитетная в России экспертная организация.
- Более 20 лет опыта в оценке.
- Уникальная методическая база Торгово-промышленных палат.
- Объективность и независимость.

Оценка недвижимости

Оценка оборудования

Оценка транспортных средств

Оценка ущерба

Оценка бизнеса



РЫБНОЕ ЦАРСТВО

Как югорские предприниматели завоевывают рыбный рынок страны

Недавнее исследование ВЦИОМ показало: каждый четвертый россиянин не прочь открыть собственный бизнес. Мешают бюрократия, большие налоги, отсутствие стартового капитала. Тем любопытнее пример тех, кто не только решился на собственное дело, но и преуспел в нем. Именно это и сделала семья Азаровых из Излучинска. Основанный ими больше 20 лет назад рыбозавод — на сегодняшний день самое крупное рыбоперерабатывающее предприятие Югры.



НИЧЕГО ЛИШНЕГО

Продукция завода в регионе на слуху и пользуется немалым спросом. «Наш секрет в том, что мы вкладываем в свое дело душу», — говорит **исполнительный директор Татьяна Азарова**.

Это только на первый взгляд звучит абстрактно. У этих слов есть свое вполне конкретное проявление. Например, принципиальная позиция предпринимателей — не использовать в своей продукции добавки, ароматизаторы или консерванты. «При соблюдении температурного режима никакие консерванты и не потребуются», — замечают предприниматели.

А различные добавки и вовсе искажают вкус. Татьяна Ивановна вспоминает: «Когда дети учились в Санкт-Петербурге, брали с собой нашу селедку. Я

удивлялась, а они объясняли, мол, у той, петербургской, совсем другой вкус!»

Кстати, кое-что из продукции рыбозавода можно найти и в Санкт-Петербурге. Пробовали рыбку от югорских предпринимателей и в Германии во время международной выставки «Зеленая неделя» в Берлине. Не исключают на заводе и возможность поставлять свою продукцию в страны ближнего зарубежья. Впрочем, на первом месте — все же увеличение поставок в Москву и Санкт-Петербург, говорит **директор предприятия Александр Азаров**. Речь идет главным образом о местной, югорской рыбе.



А ведь двадцать с лишним лет назад Азаров и представить не мог, что его бизнес достигнет таких масштабов. Собственно, предпринимательство началось еще раньше. «Чего я только не продавал — и мебель, и продукты питания, — вспоминает Александр Сергеевич. — Но все шло как-то не так, до

тех пор, пока мы не провели анализ рынка. Тогда-то мы и выяснили, что у населения есть потребность в рыбной продукции».

Потребность потребностью, но удержаться на плаву оказалось не так-то просто. Первую машину кильки купили в Калининграде — на последние деньги. Вдво-

ем с женой работали за всех сразу — и за бухгалтера, и за технолога. И тут как нельзя кстати оказалось образование Татьяны Ивановны — инженер-технолог общественного питания. «Я нашла свое место, — говорит она. — Мне всегда был интересен производственный процесс. До сих пор за всем слежу».

Позже к пользовавшейся спросом кильке прибавилась селедка. Со временем появились копилки, начинали с недорогих. Все закупали постепенно, буквально по чуть-чуть: кредитов не было, а потому приходилось рассчитывать только на свои деньги.

А вот с появлением кредитов темпы роста увеличились сразу в 2-3 раза. Теперь рыбу можно было закупать уже не машинами, а целыми вагонами. Селедка, сайра, скумбрия, мойва и другие виды рыб прибывали из Москвы, Петербурга, Астрахани, Мурманска, Владивостока. Сейчас завод выпускает более 100 видов товара — вяленую, соленую, копченую рыбу, различные виды нарезки. Основная часть сырья — отечественного производства, однако отказываться от импортного на заводе не собираются. «Оно более дорогое, но вместе с тем и более качественное, — говорит Азаров. — В последнее время качество сырья улучшается, но мы только учимся, тогда как за рубежом уже налажена система, включая судовую заморозку, калибровку рыбы. Россия лишь начинает вкладывать в рыболовецкий флот».

С КОЛЕС

Многое зависит именно от качества закупаемого сырья. А хороший его запас — залог успеха. «Фирмы, работающие в Орле, Курске, целенаправленно выпускают продукцию, на которой можно заработать больше денег. У нас маленький город, при этом конкуренция очень сильная. Чтобы потребитель сделал выбор в нашу пользу, мы должны иметь большой ассортимент. Пусть будет и вялка, и нарезка. А для этого нужен запас сырья», — делится своими наблюдениями Александр Азаров.

Вот только иметь такой запас сейчас сложно даже самому крупному рыбоперерабатывающему предприятию в Югре. Причина банальная: нет финансов. Два с половиной года назад из-за кризиса предпринимателям перестали выдавать кредиты. Ситуация, в которой оказались Азаровы, выглядела не иначе как патовой. Новые кредиты не выдавались, а старые требовали немедленного погашения. Добавим к этому необходимость выплачивать зарплату, налоги... Пришлось занимать деньги, несколько уменьшать ассортимент и работать, что называется, «с колес».

Выжить в таких условиях новым фирмам кажется и вовсе чем-то из разряда фантастики. «Многие из тех, кто сегодня приходит на рынок, стараются сбить цену, работают практически «по нулям» ради того, чтобы продержаться и, возможно, через полгода поднять цену, — рассказывает предприниматель. — При этом конкуренция действительно очень сильная. И перед всеми стоит проблема сбыта, тем более что в последнее время потребитель предпочитает тратить мень-

35

ЧЕЛОВЕК РАБОТАЮТ СЕЙЧАС НА РЫБОЗАВОДЕ

Это посольщики, разделщики, операторы копильной установки, грузчики и другие работники. Регулярно практику на предприятии проходят студенты Тобольского рыбопромышленного техникума. Многие практиканты впоследствии устроились на завод на постоянную работу.

ше и покупать что-то более дешевое. Чтобы получить поддержку на окружном или государственном уровне, нужно хорошо себя зарекомендовать. Мы уже прошли этот этап и получаем ряд субсидий, без которых было бы невозможно работать. А вот молодым предпринимателям для этого нужно очень сильно постараться».

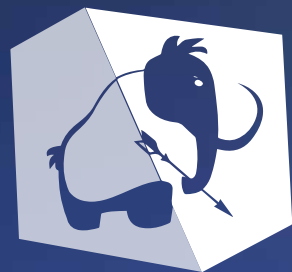
Впрочем, в последнее время ситуация понемногу меняется к лучшему. «Хочется верить, что мы получим кредит и сможем наконец запустить вялочный цех, — говорит Татьяна Ивановна. — Наша продукция пользовалась спросом в Москве и Санкт-Петербурге, мы планировали расширять сотрудничество с их торговыми сетями и построили вялочный цех, который обошелся нам в 20 миллионов рублей. Оставалось закупить холодильное оборудование для готовой продукции. И тут наступил кризис».

Есть в планах и еще один цех — консервный. Консервировать Азаровы собираются местную рыбу. «Сейчас такую продукцию предлагает только Березовский завод, — говорит исполнительный директор, — но он довольно далеко от нас. Думаю, если бы делали свои консервы, то смогли бы обеспечить все местное население». Есть и другие идеи — например, поставить холодильники... на угодьях. В таком случае рыбаки смогли бы привозить более качественное сырье.

За двадцать с лишним лет работы в рыбном бизнесе Азаровы не только не утратили интереса к рыбе, но и с удовольствием включают ее в свой рацион. «Мне, например, очень нравятся наши сельдь, язь и сырок, — признается Александр Сергеевич. — Сельдь вообще универсальный продукт, никогда не приедается, так что ее можно есть хоть каждый день». Удивительная любовь к своему делу и своей продукции!

Текст: Ульяна Плюснина
Фото: Pixabay

**БОЛЕЕ 100 ВИДОВ
ПРОДУКЦИИ ВЫПУСКАЕТ
РЫБНЫЙ ЗАВОД**



Моя Югра
ГОРОДСКОЙ ГИД



ВОЗЬМИ ГОРОД С СОБОЙ

Для жителей и гостей окружной столицы работает уникальный мобильный путеводитель

Мобильное приложение «Моя Югра» стремительно набирает популярность среди жителей Ханты-Мансийска. Сервис является единой площадкой информирования о городской среде, актуальных мероприятиях, предстоящих событиях, акциях и новостях столицы региона.

Приложение располагает обширной картой города и справочником всех городских организаций. В частности, содержит базу адресов и телефонов предприятий Ханты-Мансийска, сведения об их деятельности, контактные данные, информацию об услугах. У зарегистрированных пользователей есть возможность поделиться своим мнением, например посоветовать хороший ресторан, оставить отзыв о работе службы доставки, сказать «спасибо» за оказанные услуги. Кстати, внести информацию о своей организации можно бесплатно, написав на почту myugrahm@mail.ru.

«Моя Югра» сочетает в себе множество других информационных разделов. Каждый день в приложении обновляется «Картина дня», где транслируется новостная лента. Помимо главных городских и окружных новостей, вы можете найти множество различных обзоров, статей и интервью с известными людьми югорской столицы.

В разделе «Календарь событий» всегда представлена самая актуальная информация о предстоящих мероприятиях, концертах, бизнес-тренингах, вебинарах, проходящих на территории Ханты-Мансийска. А если вы все-таки не смогли прийти на какое-то событие, то увидеть, как оно проходило, вы сможете в разделе «Фотоотчеты».

Здесь также хранится целый архив выпусков популярного городского журнала Ugra CITY: все номера в полном объеме доступны онлайн. Не забудьте под-

ключить push-уведомления, чтобы всегда быть в курсе выхода новых номеров.

Не так давно был добавлен еще один раздел — «Для бизнеса», в нем содержится информация об организациях и формах поддержки бизнеса, которые они предоставляют.

Разработчики уверяют: мобильное приложение является удобным инструментом не только для ежедневного пользования жителями, но и гостями Ханты-Мансийска. Ресурс помогает обеспечить туристам комфортное пребывание в городе, ведь «карманный» формат путеводителя всегда под рукой и готов предоставить информацию обо всех отелях, ресторанах и кафе, спортивных объектах, досуговых программах и экскурсиях.

«Моя Югра» является инновационной рекламной площадкой и предлагает различные формы рекламы. По итогам ежегодной премии «Лидеры туриндустрии» 2015 года мобильное приложение стало лучшим рекламно-информационным проектом в регионе и лучшим инновационным проектом.

Приложение доступно бесплатно и адаптировано для смартфонов на платформах iOS и Android.



8 (3467) 34 00 11

myugrahm@mail.ru

www.myugra.com

[instagram.com/myugracity](https://www.instagram.com/myugracity)

vk.com/myugrahm

facebook.com/myugrahm/

СКАЧАЙ БЕСПЛАТНО



ТЕХНОЛОГИИ



НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Интернет для роботов и электронные муравьи: как Индустрия 4.0 изменит производство

Эксперты утверждают, что новая промышленная революция происходит на наших глазах, и имя ей дано Индустрия 4.0. По сути, это новая веха в развитии промышленности: производство и IT сольются в единое целое на основе киберфизических систем (CPS). Компоненты этой системы будут автономно взаимодействовать друг с другом, сводя к минимуму участие человека.

Как это будет выглядеть в реальности? Детали начнут «общаться» со сборочными роботами, погрузчики смогут самостоятельно определять систему хранения готовой продукции, а датчики заблаговременно предупредят о возможных застоях или поломках. При этом сотрудники и машины смогут взаимодействовать дистанционно, что позволит смарт-предприятию в режиме онлайн выбирать самый эффективный способ производства с учетом возможных изменений. Например, определять оптимальную нагрузку на станки, подменяющие вышедшего из строя «собрата», выбирать подходящий режим энергозатрат или оперативно изменять цвет материала в соответствии со вкусом заказчика.

Выглядит как заманчивая утопия, но мечта Гомера Симпсона об «умном» заводе, на который можно не ходить каждый день, становится реальнее, чем кажется. К слову, каждая пятая немецкая компания уже использует CPS на своем производстве. Например, косметическую химию на заводах BASF SE изготавливают системы, исключаящие немеханизированный труд. Завод логических контроллеров SIMATIC уже автоматизировал производство по канонам Индустрии 4.0 более чем на 75%, а Siemens AG с помощью автономных машин научился производить роботов,

способных трудиться на предприятиях самого разного профиля: от фармацевтики до энергетики. К слову, технологии корпорации активно используются на заводах BMW и Bayer. В 2030 году все производство Германии, по уверению правительства страны, преодолет планку новой технологической революции.

ТЕРМИНАТОР-ГРУЗЧИК

Индустрия 4.0 тесно связана с технологическими инновациями. Из-за чрезмерной футуристичности и узкой направленности они могут показаться подходящими только для выставочных шоу-румов, но если представить, что все это — часть производства, задуматься будет над чем. Приведем пару примеров.

В 2015 году компания Festo представила миру автономных роботов-муравьев BionicANTs. Эти электронные насекомые могли самостоятельно ориентироваться и даже договариваться о перемещении объектов. Казалось бы, что за роботизированным подражанием природе стоит только элемент шоу, но на прошлой Ганноверской ярмарке группа BionicANTs стала сенсацией, ведь в свете Индустрии 4.0 эта разработка будет иметь первостепенное значение. В Festo впервые доказали, что кооперация роботов возможна и они способны вместе принимать решения.



Это означает, что у производства, не поспевающего за новинками, есть шанс стать интегрированной системой, несмотря на частичную модернизацию, поскольку Harting Mica может подключаться к уже существующим механизмам.

Правда, за четвертой революцией кроется нечто большее, чем просто применение технологии. Движущей силой smart-фабрики будущего все-таки станет Big Data — массив всех промышленных данных.

ВЛАДЕТЬ — ЗНАЧИТ ЗНАТЬ

Большая часть производства Индустрии 4.0 напрямую связана с информацией, жизненный цикл которой проходит через сбор, осмысление, проецирование и интеграцию с заводскими процессами.

Так, MDC (Machine Data Collection), или система автоматического мониторинга, позволит собирать данные о работе всех производственных объектов: датчики измерят состояние машин, материалов и всей периферии в целом, параллельно отследив цепочку производства и скорректировав ее при необходимости. Собранные данные укажут на простои или скорость пропускной способности, позволят отследить материалы, потраченные впустую, предложат способы их замены.

Примером успешного использования MDC сегодня служит технология надежности, внедренная на приливной электростанции Whitegate, дочерней компании Siemens AG. Уже около трех лет в круглосуточном режиме здесь проводится предупреждающее обслуживание системы посредством сотни датчиков, позволяющих эффективно отслеживать неполадки.

Благодаря системе мониторинга и Harley Davidson вышел на новый уровень производства легендарных «чопперов». «Умная» система управления отслеживает качество деталей, регулирует температуру и влажность в производственных цехах, предупреждая поломки оборудования. Это привело к тому, что «индпошив» мотоцикла, занимавший 21 день, теперь укладывается в скромные шесть часов.

Новые технологии существенно снизили и траты крупного канадского железнодорожного перевозчика — Canadian Pacific Railway. Еще недавно надежность и безопасность составов компании приходилось инспектировать через каждые 200 километров прогона, но с внедрением smart-контроля техническое состояние поездов можно просмотреть в режиме 24/7, тем самым свести проверки к рациональному минимуму.

Все это стало возможным во многом благодаря «Интернету вещей», или в данном случае промышленному Интернету, который является ядром совместимости технологии и обмена данными. По сути, «Интернет вещей» (IoT), или промышленный Интернет, — это кровеносная система CPS, связывающая как людей, так и все «вещи»: материалы, комплектующие, изделия, оборудование и прочие компоненты индустриальной инфраструктуры, которым вне зависимости от природы выделяется свой IP-адрес.

По утверждению главного футуролога Cisco Дэй-

Доказать, что новые технологии способны бок о бок трудиться с человеком, смог робот-погрузчик. Детище Jungheinrich, Driverless и ганноверского института интегрированного производства призвано упростить складскую логистику. Он понимает язык и жесты и, используя 3D-камеры, исследует свое окружение и отмечает координаты человека. Даже в измененных условиях пространства, будь то переставленный поддон блоков или сдвинутая полка, транспорт хорошо ориентируется, что значительно превосходит обычную систему погрузки, поскольку для нее важен заранее определенный датчиками и направляющими линиями путь. По заверению производителей, новая технология может окупиться усилиями как средних, так и малых предприятий, а перспективы ее использования не вызывают сомнений. Так, аналитики Tractica подсчитали, что поставки складских и логистических роботов по всему миру вырастут с 40 тысяч до 620 тысяч уже к 2021 году, а глобальная выручка к тому времени составит не меньше 22,4 миллиарда долларов. Сегодня этот показатель почти в 10 раз меньше.

Стать ближе к четвертой промышленной революции — такую цель поставили перед собой и создатели «коробочки с секретом» по имени Harting Mica. Эта разработка представляет собой модульную платформу, состоящую из открытых аппаратных и программных компонентов. Она позволяет оценивать данные в непосредственной близости от существующих машин и с легкостью подключается к сети компании. Mica может настраиваться с помощью ПО и интерфейсов в соответствии с индивидуальными требованиями.



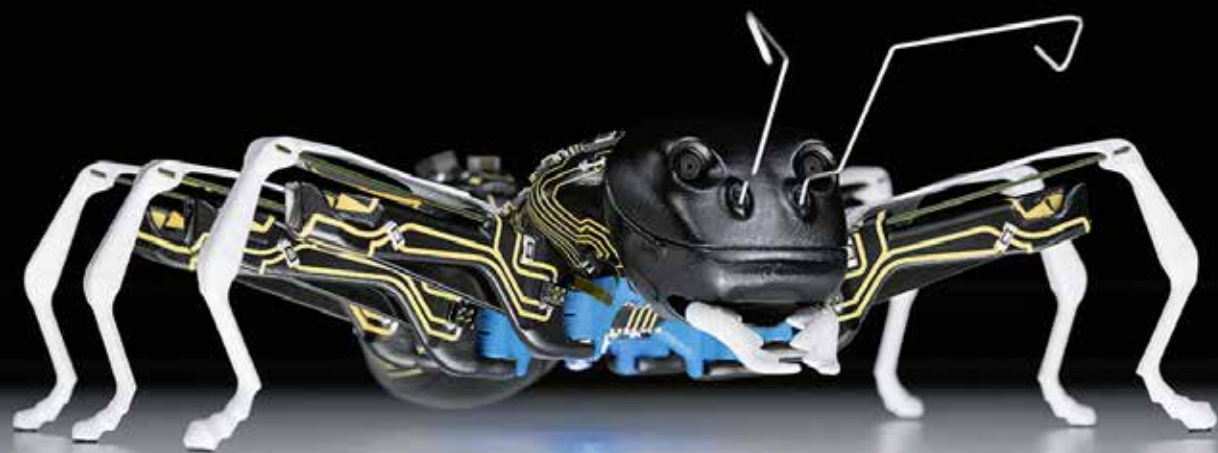
На пороге нового 2018 года мы подводим итоги и строим планы на будущее. В наступающем году, мы снова будем радовать и удивлять Вас выставками, форумами, ярмарками и фестивалями.

Желаем Вам и Вашим близким счастья, здоровья и благополучия. Пусть новый год принесет свежие идеи и откроет новые перспективы.

До встречи в Югра-Экспо!

План выставочных мероприятий на первое полугодие 2018 г.

| | |
|--------------------------------------|--|
| 15 - 18 ФЕВРАЛЯ г. Ханты-Мансийск | «Праздничная карусель» Выставка-ярмарка Городской фестиваль «МИР ДЕТСТВА» |
| 15 - 18 МАРТА г. Ханты-Мансийск | «ЮГОРСКИЙ РЫБНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ» Выставка-ярмарка |
| 11 - 12 АПРЕЛЯ г. Ханты-Мансийск | «ЮГОРСКИЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ» Выставка-форум |
| 26 - 29 АПРЕЛЯ г. Ханты-Мансийск | «Весенняя ярмарка» Выставка-ярмарка Городской фестиваль «МИР ДЕТСТВА» |
| 5-6 ИЮНЯ г. Ханты-Мансийск | «ИНДУСТРИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ» |



Автономные роботы-муравьи BionicANTs настолько умны, что могут даже договариваться между собой



ва Эванса, «Интернет вещей» состоит из связанных между собой разрозненных сетей, каждая из которых решает свою специфическую задачу, а для каждого типа такого взаимодействия используются свои стандарты передачи данных. Тем не менее, с точки зрения полноценного инструмента Индустрии 4.0, он все еще находится в зачаточном состоянии, напоминая обычный Интернет конца 1990-х годов. По мере развития разрозненные сети будут объединяться в более связную сеть, а количество участников коммуникации только возрастет. Десять лет назад было только два миллиарда смарт-объектов, связанных с беспроводным миром, к 2020 году количество подключенных устройств достигнет 200 миллиардов, по оценкам IDC.

Но даже на текущем этапе развития применение промышленного Интернета позволяет вести поток информации быстро и без помех, в том числе из труднодоступных источников, находящихся на глубине или поддающихся влиянию высоких температур. К слову, некоторые металлургические и нефтедобывающие предприятия России уже используют IoT в рамках технологии M2M (machine-to-machine) в своем производстве. Например, подобные цифровые ноу-хау есть на предприятиях Магнитогорского металлургического комбината, «Газпром-нефти», ПАО «Северсталь».

Вполне логично, что ядром производственного процесса при этом становится прогностическая аналитика. Однако по результатам опроса международной консалтинговой и аудиторской компании PwC в 38% компаний в настоящее время к аналитике привлекаются отдельные работники в рамках разовых заданий, а в 9% компаний вообще нет специалистов по аналитике данных.

Тем не менее, создание единого информационного пространства, с помощью которого все автоматизированные системы управления предприятием смогут оперативно и своевременно обмениваться данными и быть проанализированы, — обязательное условие Индустрии 4.0. В нашей стране с инициативой создания консорциума промышленного Интернета выступил «Ростелеком», взяв на себя функции «бизнес-интегратора проектов индустриального Интернета».

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

В статье для PC Week Сергей Чуранов, директор по развитию ООО ИЦ «Станкосервис», разработчик

отечественной системы мониторинга «Диспетчер», приводит в пример следующую схему производства четвертой промышленной революции: трехмерная модель изделия разрабатывается в CAD-системе, его состав, а также технологическая проработка осуществляются в PDM-системе, после чего информация передается в ERP-систему, где на ее основе рассчитывается потребность в материалах, производственных мощностях, формируются заказы на закупку и производство. Это позволит совершить переход от жесткого централизованного производственного контроля к децентрализованному и одновременно даст возможность просчитывать варианты оптимального использования ресурсов. Какому владельцу бизнеса такое не понравится?

По мнению вице-президента федерации немецких отраслей промышленности, основателя консалтинговой компании IDS Scheer AG Августа-Вильгельма Шеера, с помощью механизмов новой промышленной революции можно увеличить гибкость производственного процесса вплоть до одного экземпляра продукции. В частности, подстроить производство под каждого конкретного клиента, а это, в свою очередь, обычно генерирует более высокую прибыль по сравнению с серийными предложениями. Хорошим примером служит Haier — китайский производитель бытовой техники на заказ: в магазинах или через специальные мобильные приложения клиенты указывают функции, которые хотели бы видеть в стиральных машинах или холодильниках, и эти данные передаются непосредственно на сборочную линию.

Таким образом, в идеальном мире четвертой промышленной революции выигрывают все: потребитель получает продукт, подстроенный под его потребности, производитель же существенно экономит, избегая вхолостую затраченных ресурсов на изготовление ненужных вещей.

ДОСТУЧАТЬСЯ ДО НЕБЕС

Пока деловое сообщество обдумывало возможные «за» и «против» подобной промышленной утопии, правительство, исследовательские центры и бизнес-круги ФРГ объединили усилия и включили развитие четвертой революции в «План действий высокотехнологичных стратегий — 2020», а кроме того, создали структуру Plattform Industrie 4.0 для сотрудничества между всеми представителями инновационной деятельности в Германии. Участие в ней приняли более 6000 компаний. В том числе BASF, Bosch, Daimler, Deutsche Telekom, Klockner & Co. и Trumpf.

Двигателем столь активных действий стало понимание того, что новая технологическая революция изменит привычный процесс производства, тем самым трансформируя мировую экономику, а в ней Германии хочется сыграть первую скрипку. Если верить заявлениям представителей немецкого федерального агентства экономического развития (GTAI), у них есть все условия, чтобы стать мировым лидером в этой области.

Правда, подобным амбициям все чаще наступа-

ют на пятки. Аналоги программы по «цифровизации промышленности» внедряются в других странах: Smart Manufacturing Leadership Coalition в США, Made Different в Бельгии, Fabbrica del Futuro в Италии, Smart Factory в Нидерландах и т. д. Среди стран СНГ Россия наиболее активно идет по «цифровому» пути.

О том, что все серьезно, говорят и исследования PwC, по итогам 2016 года подготовившей глобальный обзор реализации концепции «Индустрия 4.0». В опросе приняли участие более 2000 представителей предприятий девяти промышленных отраслей из 26 стран мира. Результаты исследования показали, что волна интереса к новой промышленной революции переросла в реальные инвестиции. По мнению PwC, предприятия ставят перед собой крайне амбициозные цели, планируя инвестировать до 2020 года в это направление \$907 миллиардов в год, а по информации еженедельника «Власть денег», к 2030 году вклад Индустрии 4.0 в мировой ВВП вовсе достигнет ВВП США за 2014 год.

Респонденты ожидают расширить портфели цифровых товаров и услуг, внедрить в производство цифровые технологии, такие как датчики и устройства связи, а также программы и приложения (MES). Кроме того, компании выделяют деньги на обучение своих сотрудников и реализацию организационных преобразований.

Ажиотаж вокруг четвертой промышленной революции отражает ожидания предпринимателей, связанных с более экономичным производством. В течение ближайших пяти лет компании — участники исследования, ожидают прироста годовой выручки в среднем на 2,9% и сокращения затрат в среднем на 3,6% в год.

Тем не менее, по данным исследования Digital IQ, успешность трансформации производства будет зависеть не от промышленного хай-тека, а, как ни странно, от факторов, связанных с людьми. Для повышения конкурентоспособности на рынке будущего промышленным компаниям необходимо создавать условия для распространения цифровой культуры и обеспечивать прямую заинтересованность со стороны высшего руководства. Перед предпринимателями встанет задача по привлечению, обучению и удержанию специалистов, которые могут спокойно работать в динамичной цифровой экосистеме. И, пожалуй, самая большая проблема — инвестиции, которые должны быть сделаны в продукты и процессы, которых еще не существует.

И это еще не все. Перед новой революцией встают и новые вопросы. Будет ли считаться цифровое производство полномасштабным по сравнению с традиционной формой? Как будет обеспечиваться защита интеллектуальной собственности и личных данных? Вытеснят ли технологии человека? Теперь, когда мир стоит на пороге совершенно нового технологического уклада жизни, проблемы и риски могут прийти в незнакомой форме.

Текст: Марина Рыбькова
Фото: Pixabay



БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА «А» В СЕРДЦЕ СУРГУТА

ЗАЯВКА НА ОФИСЫ, КОНФЕРЕНЦ-ХОЛЛ, ПАРКОМЕСТА:
44-23-23, ДОБ. 104. PROMO@SIAPRESS.RU

РАВНЕНИЕ НА ЛУЧШИХ

Выжить в условиях глобальной конкуренции поможет бенчмаркинг

В последние годы бенчмаркинг входит в топ-5 наиболее востребованных мировых инструментов менеджмента. В США и Японии связанные с ним мероприятия финансируют в рамках госпрограмм. В чем секрет его популярности, и как именно он может помочь вашему бизнесу?

В 2001 году журнал «Эксперт» писал: «В России не то что этот метод, а сам термин пока плохо известен». Ситуация поменялась, сегодня о бенчмаркинге знают не только в бизнес-среде, но и в госструктурах. Среди прочих его оценили в Федеральной антимонопольной службе.

ПРОСТО ЭТАЛОН

Говоря простым языком, бенчмаркинг — это равнение на эталон. Однако речь не идет о простом копировании. Метод подразумевает поиск того, что другие делают лучше, изучение этого опыта и усовершенствование собственных бизнес-процессов.

При первом знакомстве с литературой по теме можно подумать, что бенчмаркинг — чуть ли не панацея. Авторы многочисленных статей не скупятся на хвалебные комментарии о том, что метод вернул к жизни не одну фирму в США, Японии и Европе. О позитивном эффекте инструмента еще два года назад рассказывал «Ведомостям» руководитель ФАС Игорь Артемьев: «Мы стали по методу бенчмаркинга сравнивать цены на те или иные закупки и обнаружили: куда ни придем, везде закупки по завышенным ценам. Метод бенчмаркинга, т. е. метод сопоставимых рынков, гораздо более эффективен, чем оценка себестоимости или, скажем, ретро-метод».

При этом у кого-то, возможно, возникнет ассоциация с конкурентным анализом. Однако исследования в рамках бенчмаркинга охватывают не только конкурентов, но и компании смежных отраслей, имеющих лучшие практики. Нельзя назвать полноценным аналогом и GAP-анализ, позволяющий определить расхождение между желаемым и реальным в деятельности предприятия. В какой-то мере бенчмаркинг сочетает в себе задачи двух этих методов.

Как уже было сказано, сферы деятельности агента и контрагента для бенчмаркинга, то есть компании, обладающей лучшими практиками, могут не совпадать. Например, контрагентом для сервиса заказа такси вполне может быть фирма, предоставляющая услуги по уборке жилых и офисных помещений. В таком случае в качестве объекта эталонного сопоставления может выступить процесс обработки заказов с помощью информационных технологий. Ведь оперативность и качество — то, чего ждут в том числе и клиенты такси. Вообще, сравнивать можно все, что угодно, — от цен до географического покрытия и качества работы персонала (существует даже такой термин — HR-бенчмаркинг).

КТО КОНКУРЕНТ?

Выбор эталонной компании — важный этап. Если, конечно, речь не идет о внутреннем бенчмаркинге: в этом случае сравниваются показатели подразделений одного и того же предприятия. Что же касается конкурентов, то далеко не все из них могут быть оче-

ПЛЮСЫ БЕНЧМАРКИНГА

- Применение успешного опыта других фирм.
- Возможность изменить стратегию и улучшить свои показатели.
- Возможность посмотреть на свой бизнес со стороны.
- Минимизация рисков.



ИЗ ИСТОРИИ

Метод бенчмаркинга разработали в США в 1972 году в Институте стратегического планирования в Кембридже. Хрестоматийным стал пример компании Rank Xerox, применившей бенчмаркинг в 1979 году для анализа затрат и качества собственных продуктов по сравнению с японскими.

видны. Автор книги «Идеальный маркетинг» Ричард Давар советует при составлении списка конкурентов «руководствоваться не собственными соображениями, а найти способ узнать мысли потребителей». Он приводит в пример швейцарские часы Omega за \$3 000 и фотокамеру Nikon, которые оказались прямыми конкурентами из-за особенности интернет-магазинов показывать посетителям сайта список продуктов, которые уже купили или посмотрели другие люди. «По данным Amazon, покупатели, приобретавшие часы Omega Seamaster, любили поглазеть и на Nikon D800», — пишет автор. Таким образом, конкурентом может быть любой товар, который потребитель рассматривает перед покупкой вашего.

Помимо поиска наиболее успешного конкурента, придется ответить на целый ряд вопросов. Например:

- что мешает вашему предприятию быть лучшим?
- что изменить или сохранить, чтобы стать лучшим?
- как внедрить соответствующую стратегию?

ПОЧТИ ДИСПАНСЕРИЗАЦИЯ

Одна из проблем, которая может осложнить использование бенчмаркинга, — это закрытость бизнеса и неготовность раскрывать данные о своем предприятии. Если компания боится, что ее ноу-хау могут перенять конкуренты, она предоставит лишь ограниченный набор показателей. И тогда ситуация превращается в уравнение с несколькими неизвестными. В таком случае источником информации могут стать годовые отчеты, пресс-релизы, аналитические отчеты. Впрочем, существует и другая разновидность — совместный бенчмаркинг. В этом случае организации анализируют лучшие практики друг друга. Для этого они могут заключить соглашение о сотрудничестве между партнерами.

Иногда бенчмаркинг сравнивают с диспансеризацией, которая помогает нащупать какие-то проблемы в организме на ранней стадии, когда их устранение еще не требует больших усилий и, что немаловажно, больших затрат. Но, как и любая диспансеризация, он должен проводиться регулярно, чтобы получать данные в динамике. Некоторые, например, называют такую периодичность — раз в квартал.

Вообще, этот инструмент вряд ли подойдет тем, кто рассчитывает на быстрые перемены. Само по себе бенчмаркинговое исследование может занимать несколько месяцев.

Кстати, в последнее время в России стали появляться агентства, специализирующиеся на проведении таких исследований. Они обещают клиенту проработанную методологию и гарантии конфиденциальности данных. Причем параметров, по которым ведется сравнение, может быть больше сотни. Например, если речь идет о банках, анализировать будут портрет заемщика, качество работы с просроченной задолженностью, качество возврата и т. д. Ведь чем больше данных, тем полнее картина, а значит, тем проще выстроить собственную стратегию развития.

ЭТАПЫ БЕНЧМАРКИНГА

- Оценка организации и определение областей для улучшений.
- Определение предмета эталонного сопоставления.
- Поиск эталонной компании.
- Сбор информации.
- Анализ информации, определение ограничений по реализации проекта.
- Внедрение полученного опыта в деятельность организации.
- Повторная самооценка и анализ улучшений

Текст: Ульяна Плюснина
Фото: Ford, Xerox



Инженеры Ford изучили опыт других компаний и сделали гибрид из 50 моделей автомобилей среднего класса

ОРГАНИЗУЕМ МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Любой бизнес-event для компаний Югры «под ключ»

 **Конкурсы**

 **Церемонии награждения**

 **Семинары**

 **Тренинги**

 **Выставки**

Вам не нужно придумывать, как обучить или развлечь ваших сотрудников или представить свое предприятие: все это сделают за вас наши специалисты, строго выдерживая сроки и бюджет. От концепции – до проведения мероприятия: все этапы мы берем на себя.

НАШИ МЕРОПРИЯТИЯ



НЕ ТАК ДАВНО В ДАНИИ БЫЛ ВЫДАН ПЕРВЫЙ ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ, В КОТОРОМ БЫЛА ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА. БАНК ДОПЛАЧИВАЕТ КЛИЕНТУ, ЧТОБЫ ТОТ ВЗЯЛ КРЕДИТ! ТАКУЮ КАРТИНУ В НАШЕЙ СТРАНЕ НЕ ПРЕДСТАВИШЬ.

CREDIT SUISSE

СТАВКА НА ДОСТУПНОСТЬ

Кредитование бизнеса: как это делается за рубежом?

Действительно ли кредиты для развития бизнеса в Европе, Америке и Азии настолько выгодны? И почему разница в процентных ставках между развитыми странами Запада и Россией настолько велика? Давайте разбираться.

КАК ВЫДАЮТ КРЕДИТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА ЗА РУБЕЖОМ?

В таких экономически развитых странах, как Германия, Япония, США, Франция и другие страны Евросоюза, существуют специальные государственные программы по поддержке предпринимательства. На кредитные программы выделяются большие денежные средства из государственного бюджета.

Государственные органы создают возможность коммерческим банкам использовать эти средства для того, чтобы выдавать кредиты для бизнеса под относительно низкий процент платежей по кредиту. Однако в кредитовании бизнеса за рубежом есть и ряд особенностей. Как правило, кредиты выдаются под конкретный бизнес-проект, и часть финансовых вложений должен сделать сам предприниматель — обычно это не более 20% от общей стоимости проекта. Остальную же сумму выдает банк.

Естественно, что кредиты выдаются далеко не всем. Банки очень серьезно подходят к вопросу о том, выдавать ли кредит на развитие бизнеса. Здесь играет роль множество факторов.

– Социальный статус заемщика. Чем выше социальная роль заемщика, тем больше вероятность выдачи кредита. Например, вероятность того, что кредит на развитие бизнеса выдадут студенту, даже если у него есть блестящая идея для стартапа, очень мала.

– Если у заемщика есть какое-либо имущество для залога, шанс на выдачу кредита существенно повышается.

– Уровень дохода ближайших родственников также имеет большое значение.

– Зачастую вместе с пакетом документов на получение кредита для бизнеса за рубежом банки требуют предоставить и бизнес-план, чтобы точно понимать,



когда бизнес начнет приносить доход и насколько заемщик в дальнейшем может быть платежеспособен.

КАКИЕ СУЩЕСТВУЮТ ВИДЫ КРЕДИТОВ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ЗА РУБЕЖОМ?

Основных видов кредита всего два: кредиты с фиксированной и с плавающей кредитными ставками. Особенность первого состоит в том, что сумма кредита и проценты разбиваются на равные платежи в течение всего срока погашения кредита.

Кредит с плавающей ставкой действует по-иному: фиксированная ставка назначается только на часть срока погашения (например, на первые 4 года из 10), затем банк вправе увеличивать процентную ставку. Преимущество этого вида кредита для предпринимателей состоит в том, что в первые годы процентная ставка обычно несколько ниже, чем при кредитах с фиксированным процентом. Это дает возможность уменьшить кредитные выплаты в первые годы, когда предприниматель только начинает работать.

КАКОВЫ СТАВКИ НА КРЕДИТЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ МИРА?

Наиболее низкие процентные ставки для бизнеса сейчас в странах Западной и Центральной Европы, Японии и США.

Так, в среднем по странам Евросоюза процентная ставка по кредитам для предпринимателей составляет около 3,5% годовых. Распределена она, конечно, неравномерно. Так, в Германии кредит для бизнеса с фиксированной ставкой можно оформить от 1,87% годовых. А если оформить заем с плавающей ставкой, то в первые 3 года процент переплат составит всего 0,4% в год.

В Швейцарии и Финляндии эти показатели еще ниже: 1,75% и 1,83% годовых соответственно. Франция чуть уступает по этому показателю своим соседям по ЕС — здесь кредит для бизнеса можно взять под ставку от 2%.

Самые «дорогие» кредиты в Европе предлагают страны с юга континента: это Греция (от 4% и выше), Португалия (от 5%) и Кипр (от 6,4%).

В США кредиты не такие дешевые, как в ведущих европейских странах. Кредитная ставка там колеблется в пределах 4-4,5% для займов с фиксированной ставкой и порядка 3-3,5% для кредитов с плавающим процентом.

Но, пожалуй, рекордсменом по самым низким кредитам является в последние годы Япония. Государство там пошло на беспрецедентные меры для того, чтобы стимулировать банки устанавливать рекордно низкие процентные ставки. Центробанк Японии установил отрицательную кредитную ставку для банков страны. Это позволило установить им рекордно низкий процент на кредиты для бизнеса и населения — около 1% годовых.

А КАК ОБСТОИТ СИТУАЦИЯ С КРЕДИТАМИ ДЛЯ БИЗНЕСА В РОССИИ?

Наиболее выгодные условия кредитования для бизнеса сейчас предлагает Сбербанк — это 9,6% для среднего бизнеса и 10,6% для малого бизнеса. Но при этом сумма займа должна быть не меньше 10 млн рублей.

Естественно, что даже под такой процент в России далеко не каждый предприниматель сможет получить требуемую сумму денег. Средневзвешенная ставка по банкам будет куда выше — более 15%, что подчас является для начинающих предпринимателей неподъемной ношей.

ПОЧЕМУ ТАКАЯ БОЛЬШАЯ РАЗНИЦА В ПРОЦЕНТАХ НА КРЕДИТ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ?

Дело в том, что процентная ставка на кредиты привязана к нескольким экономическим показателям.

1. Уровень инфляции.
2. Ставка рефинансирования.
3. Доступность иностранных инвестиций.

В экономически развитых странах уровень инфляции достаточно небольшой (обычно в пределах 1% в год), что обеспечивает стабильную среду для банковского кредитования. В России же уровень инфляции даже до кризисного 2014 года был на уровне 7% в год. А после наступления 2014 года очень сильно вырос. Также у российских банков, в связи с санкциями, пропала возможность кредитоваться под более низкие проценты у иностранных банков. Все это привело к росту процентов на кредиты для предпринимательства в России.

Текст: Ион Тихомиров
Фото: Getty Images

Деловое образование от ТПП Югры

УЗНАЙ НУЖНУЮ ИНФОРМАЦИЮ СЕГОДНЯ – ИЗБАВЬ СВОЙ БИЗНЕС ОТ ПРОБЛЕМ ЗАВТРА!

Формат: **ЛЕКЦИЯ** + **ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ**



БЕСПЛАТНЫЕ СЕМИНАРЫ ВО ВСЕХ ГОРОДАХ ЮГРЫ



ВЕБИНАРЫ С УЧАСТИЕМ ЭКСПЕРТОВ МИРОВОГО КЛАССА



КУРСЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ



КРУГЛЫЕ СТОЛЫ О ПРОБЛЕМАХ БИЗНЕСА

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО
ВЫХОД НА ЭКСПОРТ
БИЗНЕС И ТОРГОВЫЕ СЕТИ
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ
ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Актуальные темы
2017

БОЛЕЕ 120 МЕРОПРИЯТИЙ В ГОД!
ПРОСТО ЗАХОДИ НА САЙТ, СЛЕДИ ЗА АНОНСАМИ И ПОДПИСЫВАЙСЯ НА НАШУ РАССЫЛКУ.



Владелец сети пиццерий Федор Овчинников – один из пионеров контент-маркетинга в России

ИНФОРМАЦИОННАЯ АТАКА

Контент-маркетинг: как внедрить его на своем предприятии?

Только предприниматели разобрались с интернет-рекламой, SEO-продвижением и SMM, как в суровый digital-мир ворвался контент-маркетинг. Что это за инструмент, и для чего его применяют? Рассказывает в подробностях Ольга Толстунова, копирайтер, автор блога «TextHunter | Копирайтинг в ХМАО».

Одним из первых контент-маркетинг опробовал Федор Овчинников, основатель сети «Додо Пицца». Но на тот момент он вряд ли это понимал. Делал скорее по наитию. В 2006 году Овчинников ушел с основной работы и открыл книжный магазин «Сила ума». Денег на прямую рекламу не хватало. Бизнес нужно было срочно спасать и привлекать клиентов. Тогда Федор завел блог и стал откровенно рассказывать о развитии бизнеса, успехах и ошибках, публиковал финансовые документы.

Пусть неосознанно, но будущий ресторатор делал контент-маркетинг. Потенциальные клиенты, сами того не замечая, проживали с ним все этапы становления сначала магазина, а затем и пиццерии. Разве вам бы не захотелось после такого пойти взглянуть, что

это за магазин, или заказать пиццу на пробу? Думаю, ответ утвердительный. А теперь представьте, сколько таких, как вы, каждый день заходит в Сеть?

Сегодня контент-маркетинг уже перерос стадию народного творчества и превратился в технологию привлечения клиентов. Стал важной составляющей интернет-маркетинга. Задача его — вовлечь человека, провести по воронке и побудить к совершению целевого действия. Главный ингредиент рецепта успеха — информация. Правильно приготовленная, красиво поданная и распространенная в нужное время в нужном месте.

В отсутствии рекламного давления — отличие и прелесть контент-маркетинга. Делясь полезной информацией, вы продаете, но не «в лоб» и не только

продукт. С помощью контент-маркетинга можно формировать образ эксперта, лояльность покупателей и повышать узнаваемость бренда. Кроме этого, улучшать позиции сайта в поисковых системах. Санкции Яндекса и Google больше не позволяют закинуть на ресурс 10–20 статей с нужными ключевыми словами и быть в ТОПе. Поисковики стали умнее и требовательнее. Они любят авторский контент. Глубокий, интересный и полезный. А о важности присутствия на

первых страницах в выдаче говорить не приходится. Согласно статистике, 90% клиентов в B2C перед покупкой ищут товар (услугу) в Интернете.

При этом контент-маркетинг не игра в одни ворота и не дело на пару месяцев. Первый результат может появиться спустя полгода или даже год непрерывной работы. Ключевое слово — непрерывной. Вас это точно не отпугнет?

Фото: Wikipedia

ЧЕТЫРЕ ВОПРОСА, КОТОРЫЕ НУЖНО ЗАДАТЬ СЕБЕ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ЗАПУСКАТЬ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ

1. ГОТОВЫ ЛИ ВЫ НЕ ВРАТЬ КЛИЕНТУ?

До начала продвижения ваш продукт или услуга должны уже зарекомендовать себя на рынке. Хорошо, если они будут качественными, а клиенты довольными. Все наоборот? Есть два выхода: исправить ситуацию или забыть о контент-маркетинге. Ведь он строится на доверии. Без лояльности уже купивших товар клиентов не получится привлечь новых.

2. ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ СВОЙ ПРОДУКТ И КЛИЕНТОВ?

Никакое агентство не поможет, если вы не знаете преимущества предлагаемого товара. Или ориентируетесь на расплывчатую аудиторию в стиле «мужчины и женщины 20–50 лет со средним доходом». Чтобы делать контент-маркетинг, нужно знать, что рассказывать и для кого. Чем живут потенциальные клиенты, о чем думают, какие у них страхи и мечты. А для этого нужно с ними общаться или заказать исследование.

3. ПОДХОДИТ ЛИ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ДЛЯ ТАКОГО СПОСОБА ПРОДВИЖЕНИЯ?

Чтобы купить молоко, люди не поедут в другой район, даже если оно будет особенно вкусным. Услуги мгновенного спроса и магазины формата «у дома» в контент-маркетинге не нуждаются.

4. ГОТОВЫ ЛИ ВКЛАДЫВАТЬ В СОЗДАНИЕ КОНТЕНТА?

Под контентом понимаем не только статьи, но и фотографии, видео, инфографику. В сбор, упаковку и распространение информации нужно вкладывать. Либо деньги, либо свое время. Реализовать стратегию продвижения чужими руками и бесплатно не получится.

ЦЕНТР ОЦЕНКИ КВАЛИФИКАЦИИ ТПП ЮГРЫ

Мы нашли способ, как определить профессиональные умения ваших работников. Обращайтесь в наш центр и получите услугу оценки квалификации «под ключ».

Шаг №1



АНАЛИЗИРУЕМ ДОКУМЕНТЫ

Шаг №2



ПРОВОДИМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЭКЗАМЕН

Шаг №3



ВЫДАЕМ СЕРТИФИКАТЫ СООТВЕТСТВИЯ



Торгово-промышленная палата ХМАО – Югры – единственная организация, которая имеет право официально проводить оценку квалификации в нашем округе. К нам могут обратиться как физические, так и юридические лица.

ШАГИ, КОТОРЫЕ НУЖНО ПРЕДПРИНЯТЬ



Поставьте конкретную цель. В случае с малым бизнесом — увеличение входящих заявок на продукт/услугу. Продумайте, как доведете входящий трафик до менеджера по продажам. Подписка на группу в социальной сети, переход в блог, подписка на рассылку, из них отсылка к товару и, как следствие, заявка на покупку или консультацию. Другими словами, вам нужна цепочка целевых действий.



Пропишите подробный портрет целевой аудитории. Узнайте «боли» целевой аудитории. От чего страдают эти люди, о чем мечтают, чего им не хватает в жизни для полного счастья. А потом предложите им лучшее решение.



Подумайте, что вы можете сказать нового. Сформулируйте для себя, в чем заключаются уникальная ценность и оригинальный взгляд на вещи, который дают именно ваши материалы.



Делайте разнообразный контент. Одними текстами набор не ограничивается. Видео, аудио, инфографика, приложения — рассматривайте варианты.



Составьте контент-план. Пропишите темы, сроки подготовки, дату публикации, каналы распространения и желаемое целевое действие. Следите за реакцией пользователей. Если она позитивная, продолжайте. Если отклика не последовало, меняйте стратегию.

ПУТЕШЕСТВУЙ С ПОЛЬЗОЙ!

Бизнес-миссии ТПП Югры – это уникальная возможность узнать, как работает бизнес в других регионах России и за рубежом, получить массу впечатлений и обрести полезные знакомства.

Мы берем на себя все этапы организации – от оформления документов до индивидуального сопровождения. Наши специалисты организуют для вас деловую программу, биржу контактов и экскурсии по предприятиям вашей сферы бизнеса. Мы поможем вам принять участие в профильных выставках и заключить договоры с новыми партнерами!

БЛАГОДАРЯ ТАКИМ ПУТЕШЕСТВИЯМ ВЫ СМОЖЕТЕ:

- Изучить опыт зарубежных компаний
- Представить товар клиентам и инвесторам
- Наладить экспорт своей продукции
- Заключить договоры с поставщиками
- Получить новые идеи для бизнеса

НИКОЛАЙ АНДРЕЙЧЕНКО
руководитель отдела продаж

«Сегодня ты впитываешь в себя информацию, а в другое время ты ею пользуешься, применив по-своему в интересах своего бизнеса»

РИНАТ ИЗМАЙЛОВ
директор медицинского центра

«Такие поездки важны в плане нетворкинга: между участниками завязываются деловые отношения, из которых в будущем образуются совместные проекты»

АНДРЕЙ ПУШКАРЕВ
фермер

«Если захотеть, то можно всего за 4-5 дней впитать в себя столько знаний, на поиск которых в других условиях ушло бы полгода»



ГЕОГРАФИЯ БИЗНЕС-МИССИЙ



КАЗАНЬ



КРЫМ



КИТАЙ



ЧЕХИЯ



ИНДИЯ



https://vk.com/tpp_hmaso



www.facebook.com/tpphmaso



tpphmaso@tpphmaso.ru

НЕОЖИДАННЫЙ ОТВЕТ

Почему клиенту полезно иногда говорить «Нет»?

Жесткий мир бизнеса не терпит слабости. На переговорах с клиентами, заказчиками или компаниями-партнерами каждый заботится о своих интересах. И эти «акулы» бизнеса привыкли добиваться своего, используя всевозможные методы манипуляции.

О том, как не стать жертвой, отдавшей последнюю пару носков, и о том, как отстоять свои интересы, расскажет тренер по переговорам Джим Кэмп — автор нашумевшего своими нестандартными идеями учебника по ведению переговоров «Сначала скажите нет».

ЗАБУДЬТЕ О СХЕМЕ «WIN-WIN»

Большинство книг о переговорах исходят из того, что в результате все их участники должны быть в выигрыше. А для этого им нужно идти на взаимные уступки. Но на практике оказывается так, что потенциальные покупатели ваших услуг начинают эксплуатировать эти ожидания, выторговывая себе гигантские скидки, заставляя компании, продающие свои услуги, работать почти в ноль.

«Компания Б предложила нам цену в два раза ниже вашей. Нам бы, конечно, хотелось продолжить работать с вами, но только по сниженной цене», — может сказать вам клиент. И ваши менеджеры по продажам, чтобы сохранить клиента, делают гигантскую скидку, работая почти в убыток, несмотря на то, что ваши услуги гораздо качественнее, чем у компании Б и требуют больших усилий и затрат ресурсов. Такая пагубная ситуация встречается повсеместно, но что же делать?

НЕ ИСПЫТЫВАЙТЕ НУЖДУ

Каждые переговоры — это возможность успешного завершения сделки. Иногда мы наделяем такую возможность слишком большой важностью, постоянно представляем свой успех и начинаем постоянно думать только о конечном результате. И конечно, когда доходит до самих переговоров, мы уже готовы пойти на любые уступки, только чтобы получить искомый результат. Мы показываем оппоненту, что уже испытываем нужду в завершении этой сделки, а значит, попадаем в зависимость от решения оппонента.

Такая нуждающаяся позиция может даже отпугнуть нашего оппонента, заставить его задуматься, что мы слишком уж заинтересованы в сделке, и это вызывает подозрения.

Примером рационального подхода к достижению целей из живой природы может служить львица. Когда она видит антилопу и бросается в погоню за ней, то некоторое время бежит. Но когда львица понима-

ет, что расстояние сокращается недостаточно быстро, она просто резко останавливается и идет искать другую антилопу, как будто ничего не произошло.

ПОЗВОЛЬТЕ ОППОНЕНТУ ПО ПЕРЕГОВОРАМ СКАЗАТЬ «НЕТ»

Если вы продаете что-то клиенту и не даете ему возможность сказать только «да» в ответ на ваше предложение, это обычно только отпугивает его. В большинстве случаев вам ответят, что нужно время, чтобы подумать, после чего благополучно забудут о вас и вашем предложении.

Потенциальный клиент, особенно в сфере B2B, не будет приобретать то, что ему не нужно. Позвольте ему сказать: «Нет». Скажите: «Я не знаю, будут ли вам полезны наши услуги по рекламе в соцсетях, но мне бы хотелось понять, смогу ли я помочь вам привлечь новый трафик. Мне нужно узнать о вашей компании некоторую информацию для этого. Вы можете мне с этим?»

«Нет» в данном случае будет лучше, чем «Я подумаю над вашим предложением», поскольку освобождает для вас время и силы для того, чтобы искать новых клиентов, вместо того, чтобы безрезультатно пытаться давить на этого.

ПУСТЬ ОППОНЕНТ ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ С ВАМИ КОМФОРТНО

Суть человеческой природы состоит в том, что мы чувствуем себя комфортно, когда другой человек попадает в некомфортные ситуации. Как люди чувствуют себя, если на встречу к ним придет человек в мятой одежде? Скорее всего, они подумают, что на его фоне отлично выглядят, и это позволит им расслабиться.

Поэтому, чтобы ваш оппонент расслабился и был более открыт для общения, позвольте себе быть немного не в порядке. Скажите, что забыли ручку и попросите у оппонента по переговорам, уроните блокнот или «нечаянно» споткнитесь.

Но самое важное — это проявлять настоящую заботу об оппоненте. Ведь каждого человека интересуют в первую очередь собственные интересы. И если вы будете вести переговоры через призму интересов оппонента, а не с одной целью — что-то продать, это расположит его к вам и также позволит расслабиться.

ЗАДАВАЙТЕ ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

Преимущество открытого вопроса в переговорах состоит в том, что он не подталкивает оппонента к определенному решению, создавая давление на него, и позволяет лучше понять его интересы.

Сравните два вопроса: «Вы согласны, что наше предложение принесет вам пользу?» и «Что вы думаете о нашем предложении?». На какой из них вам бы больше захотелось ответить?

Кроме того, с помощью открытых вопросов можно создать у оппонента определенное видение его же ситуации, задавая их в правильном русле.

НЕ ДЕЛАЙТЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ ЗА ОППОНЕНТА

Представьте: вы обсуждаете с клиентом сроки оплаты, и он говорит, что деньги поступят в ближайшее время. А для вас эта сумма важна, поскольку вы на нее собираетесь оплатить покупку партии товара для другого клиента. Так вот, сколько времени пройдет, прежде чем клиент оплатит? Час? День? А может, неделя? Вы не можете знать, что клиент вкладывал в слова «ближайшее время».

Чтобы избежать ситуаций, где вы можете попасть впросак из-за неточной информации, никогда не домысливайте за оппонента по переговорам. Лучше задать уточняющий вопрос и узнать нужную информацию.

УЧИТЫВАЙТЕ «БЮДЖЕТ» ПЕРЕГОВОРОВ

«Бюджет» переговоров — это время, силы, деньги и эмоции, которые каждая сторона вложила в переговоры. Чем больше вложено, тем труднее потом отказаться от всего и сказать «нет». Поэтому необходимо адекватно оценивать, стоит ли результат вложений, которые вы делаете.

Также выигрышным вариантом будет провоцировать оппонента на то, чтобы вкладывать больше своих ресурсов в переговоры. Причем эмоции здесь — это самый главный ресурс. Человеку будет сложнее отказаться от сделки, если он преодолел ради нее какие-то форс-мажорные обстоятельства и пережил по этому поводу сильные эмоции, чем если бы он просто потратил много времени.

ОПРЕДЕЛИТЕ ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЕ

Нужное вам решение может принимать совсем другой человек. Часто можно столкнуться с ситуацией, где человек только говорит, что принимает решения, а на самом деле является лишь передатчиком вашего предложения тому, кто его действительно может принять или отклонить.

Обойти напрямую таких людей может не получиться, ведь это может снизить их значимость и они начнут противодействовать вам в процессе переговоров. Лучше в таких случаях узнать: «Кто еще влияет на принятие решения? С кем вы будете советоваться при обсуждении?» После чего предложить совместно поговорить с тем, кого назвал ваш оппонент по переговорам.

СОСТАВЛЯЙТЕ ПОВЕСТКУ ПЕРЕГОВОРОВ

Чтобы упорядочить процесс переговоров, лучше следовать определенному плану или повестке. Хорошие переговоры включают в себя несколько моментов.

1. Обсуждение проблем. Проблема — это то, что может усложнить переговоры. Например, вы продаете здание, но у него есть определенные недочеты в проектировке. Если скрыть эту проблему и покупатель узнает об этом не от вас, а сам, то он может решить, что его пытались обмануть, и полностью отказаться от сделки.
2. Обсуждение прошлого опыта. В ваших отношениях с переговорщиком может быть негативный опыт. Например, он срывает сроки сдачи проекта. Или наоборот, вы срывали сроки оплаты. Важно обсудить этот эмоциональный «багаж», чтобы у оппонента была возможность высказать свои опасения. Дайте ему возможность сказать «нет» и по этому поводу.
3. Обсуждение желаний. Это то, чего вы хотите на данном этапе переговоров. Как ни странно, но многие желания переговорщиков так и не озвучиваются. Недостаточно сказать «Нет, цена в 100 000 слишком низкая за нашу продукцию». Важно продолжить и объяснить то, чего хотите вы сами: «Но мы бы хотели работать с вами. 100 000 — это практически продажа по себестоимости. А мы, как и вы, хотим получать оплату за свою работу. Поэтому мы готовы продавать вам ее за 150 000».

Текст: Ион Тихомиров

**Добавь
свой бизнес
на Рувита!**



Тысячи покупателей
для Вашего бизнеса
ежедневно



Полноценный
интернет-магазин
с уникальным адресом
в сети интернет



Продвижение
Вашего бизнеса
в ТОП поисковых
систем



Лучшие инструменты
для коммуникации
с Вашими клиентами



С нами успешно
работают уже более
400 предпринимателей
из 24 городов России

Контактная информация:

+7 (3467) 30-58-70
(отдел франчайзинга)

@ info@ruvita.ru

ТОРГОВАЯ ПЛАТФОРМА
3D РУВИТА

www.ruvita.ru



ЧУМОВАЯ ВАЛЮТА

Первая попытка создать «евро» была предпринята еще
в Средневековье

В эпоху глобализации вполне закономерным является вопрос о единой валюте. Американский доллар стал первой транснациональной единицей обмена, и на его курс до сих пор равняются все мировые рынки. В первой декаде XXI века второй транснациональной денежной единицей стал евро — единая валюта стран Евросоюза. Идея эта, впрочем, не нова: в Средние века уже существовала денежная единица, ходившая по всей Европе — от Амстердама до далекой Москвы.

ЧЕШСКИЕ ИННОВАЦИИ

К концу XV в Европе стал актуальным вопрос о денежной единице высокого номинала, которая могла бы стать единым обменным стандартом. Первым на такой опыт решился эрцгерцог Тироля Сигизмунд, который в 1484 году начал чеканить монету из высокопробного серебра массой около 16 г. В 1486 году он приказал чеканить монету, вдвое превосходящую по весу предыдущую. Эта денежная единица получила название «гульденгрош», что значит «большой гульден». Новая монета вскоре получила распространение в Центральной Европе, и

свои гульденгроши начали чеканить в Бернском кантоне Швейцарии и в Саксонии. При этом масса монеты немного уменьшилась и стала составлять 29,2 г.

Именно саксонский гульденгрош, или, как его называли в простонародье, «саксонская монета», стал первым по настоящему реальным расчетным средством — до этого крупные серебряные монеты выпускали ограниченным тиражом, и они были по большей части инвестиционными. Саксонский гульденгрош чеканился большим тиражом на протяжении 25 лет — с 1500-го по 1525-й гг. При этом доля чистого серебра в монете весом 29,2 г составляла 27,4 г. Такое соот-



Поселок Иоахимсталь здравствует и поныне: правда, теперь уже с новой валютой – евро



Царь Алексей Михайлович славился не только религиозностью, но и финансовыми реформами

ношение было выбрано неслучайно — соотношение стоимости серебра по отношению к золоту в то время было 10,8 к 1, поэтому саксонский гульденгрош мог соответствовать рейнскому золотому гольдгульдону, доля золота в котором составляла 2,54 г.

НАХОДЧИВЫЕ ШЛИКИ

В 1510 году в Рудных горах на северо-востоке Богемии (Чехия) были обнаружены крупные месторождения серебра, и вскоре, в 1516 году, по приказу местного правителя барона Штефана Шлика там был основан поселок рудокопов под названием Таль, что в переводе с немецкого означает «долина». Уже в 1517 году поселок, который быстро рос и развивался, был переименован в Иоахимсталь — в честь покровителя рудокопов святого Иоахима. Вскоре Шлик получил от короля Чехии и Венгрии Людовика право чеканить собственную монету, и уже в 1518 году было выпущено более 60 тысяч крупных серебряных монет, по своим характеристикам повторявших саксонский гульденгрош. В последующие годы масштаб чеканки монет возрастал — в 1519 году было изготовлено 92,5 тысячи монет, в 1527 — 208,5 тысячи. На аверсе монеты был изображен сам святой Иоахим, а на реверсе — лев, герб короля Людовика. Сама денежная единица была названа иоахимсталером, или, как говорили в простонародье, талером.

Власти Богемии быстро поняли, что, разрешив Шлику чеканить собственные деньги в Рудных горах,

они собственными руками подарили ему курицу, несущую золотые яйца, поэтому в 1528 году у семьи уже умершего к тому времени барона было отозвано разрешение на выпуск монет. Монетный двор Иоахимсталь отошел в пользу короны, а на аверсе монеты вместо святого Иоахима стали изображать императора Фердинанда, поскольку Богемия являлась частью Священной Римской империи.

С 1518 по 1545 годы было отчеканено в общей сложности три миллиона серебряных талеров, которые озолотили семейство Шликов и существенно пополнили имперскую казну. Монета стала ходить по всей Европе и благодаря большой доле содержания серебра и высокому качеству чеканки, котировалась на всех европейских валютных рынках. Само название «талер» впоследствии перешло на все подобные монеты, независимо от места чеканки, и трансформировалось в других странах в доллар, далер, талари и т. д.

ЕФИМКИ С ПРИЗНАКОМ

Ходил талер и в Московском государстве, где он был известен под названием «ефимок» — производное от «иоахимсталер». Ефимками называли все аналогичные монеты весом в 28-32 грамма, однако место их чеканки всегда уточнялось в названии — так, например, талеры из немецкого города Любека назывались «любскими ефимками», талеры с бургундским крестом — «крыжовыми ефимками», шведские дале-

ры, имевшие изображение короля с непокрытой головой, — «плешивцами» и т. д.

Московские власти всячески способствовали проникновению талера в русское государство, для чего, например, таможенные пошлины принимали только в талерах, к тому же по искусственно заниженному курсу. В самой России хождение талера оставалось под запретом, однако монета была в обращении на новоприобретенных территориях, захваченных у Речи Посполитой. Непосредственно в России же, где талеры никогда не ходили, они использовались как сырье для чеканки своих монет.

Ситуация изменилась в середине XVII века — в 1654 года царь Алексей Михайлович, прозванный Тишайшим, провел денежную реформу, в ходе которой были впервые выпущены серебряные монеты достоинством в один рубль, которые тут же прозвали рублевыми ефимками. Чеканили новые рубли из талеров, так что новую монету вполне можно было назвать русским иоахимсталером. Курс серебряного рубля пришлось искусственно завышать, поскольку весовая норма талера на тот момент была приблизительно на треть меньше веса ста русских серебряных копеек. За этим последовал отток из обращения мелкой серебряной монеты, так что вскоре выпуск русского серебряного ефимка пришлось прекратить, а вместо него выпустить новый, с двумя клеймами — круглым, изображавшим всадника с копьем, как на копейке, и прямоугольным с датой 1655. Эти монеты, ходившие

по более справедливому курсу, получили в простонародье название «ефимок с признаком». Один такой ефимок равнялся 64 копейкам. Новые серебряные талеры ходили до 1659 года, когда их перестали чеканить и начали постепенно выводить из обращения для переплавки на более мелкие серебряные монеты.

Что же касается зарубежных талеров, то они использовались русским правительством при заключении международных сделок, как сегодня используются доллар США или евро. Государь Петр Алексеевич, например, в разгар Северной войны намеревался привлечь на свою сторону в качестве посредника для заключения мира известного английского полковника и политика Джона Черчилля, герцога Мальборо. «Оклад», предложенный герцогу, равнялся 50 тысячам иоахимсталеров в год, что по тем временам являлось баснословной суммой.

Постепенно, с формированием наций и национальных культур в XVIII веке, в государствах на первый план стали выходить национальные валюты, и талер стал уступать пальму первенства английскому фунту, голландскому гульдону и французскому ливру — валютам ведущих на тот момент держав, осуществлявших практически весь межконтинентальный торговый оборот. Идею единой европейской валюты пришлось на время отложить.


Текст: Александр Свистунов
Фото: Pixabay

Каждый месяц мы собираем предпринимателей на форумы, семинары, конференции, бизнес-миссии. Это отличная возможность пообщаться с представителями других компаний, завязать деловые отношения и получить новые идеи для бизнеса!

| | | |
|---|---|---|
|  <p>Февраль</p> |  <p>Март</p> |  <p>11-12 апреля</p> |
| <p>Бизнес-миссия в Индию (India Telecom 2018)</p> | <p>Образовательные семинары в городах Югры</p> | <p>Инвестфорум в рамках Югорского промышленного форума</p> |
|  <p>Май</p> |  <p>5-6 июня</p> |  <p>Сентябрь</p> |
| <p>Фестиваль бизнеса в честь Дня предпринимателя</p> | <p>Международный IT-форум с участием стран БРИКС и ШОС</p> | <p>Всероссийский налоговый форум — региональный этап</p> |
|  <p>Октябрь</p> |  <p>Ноябрь</p> |  <p>Декабрь</p> |
| <p>Форум по закупкам «Конкурентная среда»</p> | <p>Югорский хакатон «Хантатон-2018»</p> | <p>Конкурсы «Лучший товар Югры / Лидер бизнеса Югры»</p> |

Делай свое дело

Откройте счет для бизнеса на open.ru/delo

 **открытие**
БАНК

Для малого
бизнеса

Заинтересовало мероприятие? Запишитесь уже сейчас по телефону горячей линии **8-800-250-96-65** или e-mail trphmao@trphmao.ru. Вы можете выступить в качестве участника, эксперта или партнера любого из мероприятий.



ПОЛУЧИ ПОДДЕРЖКУ СВОЕГО БИЗНЕСА!

Вступай в Торгово-промышленную палату Югры!

«Предприниматели Югры должны «выйти из тени» и начать сообща решать свои проблемы. Наша цель – помочь им в этом»

Игорь Чертов
президент ТПП Югры



МЫ ЗАЩИЩАЕМ ИНТЕРЕСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ПОМОГАЕМ ИМ РАЗВИВАТЬСЯ

НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ:

- Консультации предпринимателей
- Деловое образование
- Бизнес-миссии по России и за рубеж
- Привлечение инвестиций
- Решение проблем бизнеса
- Информационное сопровождение

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К ВЕДУЩЕМУ ДЕЛОВОМУ СООБЩЕСТВУ В РОССИИ!

Уже с нами:

 https://vk.com/tpp_hmao

 www.facebook.com/tpphmao

