ТЕЛЕПЕРЕДАЧА

каждый вторник в 19.30
на канале НВК «Саха»

БИЗНЕС ФОРМУЛА



Бизнес–формула –

- *события и новости бизнеса;*
- *советы для успешного ведения бизнеса;*
- *о мерах государственной поддержки предпринимателей;*
- *психология бизнеса, маркетинг, реклама, кредитование, бизнес–тренинги.*

Проект направлен на информационно–консультационную поддержку предпринимателей, популяризацию и пропаганду предпринимательской деятельности.

Проект реализуется Государственным бюджетным учреждением РС (Я) «Центр поддержки предпринимательства РС (Я)» и НВК «Саха» по заказу Министерства по делам предпринимательства и развития туризма РС (Я).

Содержание

[официально]

4 Сделаем наш общий дом уютнее и светлее!

6 С Днем российского предпринимательства!

8 5 элементов туризма в Якутии

10 В Якутске открылась Бриллиантовая комната

12 Парк инновационных технологий

14 В приоритете товарное производство

[новости]

16 Спектр услуг МФЦ расширился

17 Первый этап «Затраты-выпуск» завершен

[налоги]

18 Не подлежит ли исключению из ЕГРЮЛ ваша организация?

[на заметку]

19 «Подводные камни» кредитных каникул

[туризм]

20 Направление неизменно

[производство]

22 АБЗ - сверхмобильный многофункционал









Предприниматель Якутии

[сувенирный бизнес]

24 Ольга Григорьева: «Камелек – символ домашнего очага»

[улусные новости]

26 Ловись, рыбка!

28 Молодо, талантливо, красиво

30 Саҥа саҕахтар

[молодежный бизнес]

32 «Свежая идея» для процветания Вашего Бизнеса

[семинар]

34 Ловушка для руководителя

[творчество и бизнес]

36 Превзойдя, не возгордиться

[интересный опыт]

38 «Железная правда» о Fitness Life

[ресторанный бизнес]

40 Уголок Японии в Алдане

Подписной индекс **78778**.
Ежемесячный деловой журнал.
№5 (149) 2012.

Учредитель:
Министерство по делам предпринимательства и развития туризма РС(Я)

Издатель:
ГБУ РС(Я) «Центр поддержки предпринимательства РС(Я)»

Главный редактор: Мария Федорова
Дизайн и верстка: Мария Худогизова
Корректор: Ольга Фролова

Редакционная коллегия:
Е. Кормилицына - Министр по делам предпринимательства и развития туризма РС(Я),
Т. Коломыцина - генеральный директор НО «Фонд развития малого предпринимательства»,
М. Карбушев - генеральный директор ГБУ РС(Я) «Центр поддержки предпринимательства РС(Я)».

Адрес редакции: 677001, г. Якутск, переулок Энергетиков, 2«А» (Бизнес-инкубатор), каб. 5.
Тел/факс: 21-06-79, e-mail: nfma@mail.ru

Приглашаем к сотрудничеству заинтересованных авторов, а также компании, желающие размещать свои рекламные материалы.

Редакция отвечает на все приходящие на ее адрес письма, в случае необходимости передает их в государственные, общественные и другие организации. Отслеживает принятие решений по сути затронутых вопросов. Наиболее интересные письма и предложения публикуются. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. Перепечатка материалов возможна только с разрешения редакции.

Регистрационный номер: ПИ №19-0393 от 19.12.2002 г. в Саха-Якутском территориальном управлении Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
Подписано в печать 04.06.2012г. Тираж: 3000 экз. Цена свободная. Отпечатано в ООО РИЦ «Офсет», г. Якутск, ул. Билибина, 10«А».



Обращение Президента РС(Я) Е.А.Борисова к жителям Республики Саха (Якутия):

Сделаем наш общий дом уютнее и светлее!

Уважаемые якутяне!
Дорогие земляки!

Совсем немного времени остается до старта крупнейших в истории республики спортивных мероприятий.

Для нас с вами проведение V Международных спортивных Игр «Дети Азии» будет особенным и вдвойне ответственным, поскольку впервые они проводятся в рамках Международного спортивного форума «Россия – спортивная держава». Это событие мирового уровня, которое не только играет большую роль с точки зрения продвижения ценностей спорта, пропаганды идей олимпизма, воспитания подрастающего поколения, но имеет еще и важное политическое значение для нашей страны.

Подчеркиваю, право принимать столь представительный форум – это огромная ответственность. Но вместе с тем, это и высокая честь, возможность громко заявить о себе, показать всем культуру и традиции многонациональной Якутии, ее экономический потенциал и инвестиционную привлекательность. Организация мероприятий такого масштаба – это всегда работа на перспективу, позволяющая повысить авторитет принимающей стороны, улучшить ее социальную инфраструктуру. Об этом красноречиво свидетельствует динамичное развитие города Владивостока и Приморского края, где в сентябре состоится саммит АТЭС, города Казани и Республики Татарстан, где пройдет Универсиада-2013, столицы Белой Олимпиады-2014 города Сочи и Краснодарского края.

Для Республики Саха (Якутия) такой импульс к развитию дает проведение форума «Россия – спортивная держава» и юбилейных Игр «Дети Азии».

На проведение этих мероприятий привлечены дополнительные финансовые средства из федеральной казны и внебюджетных источников. Развернуто беспрецедентное строительство современных спортивных объектов, пассажирского терминала аэропорта города Якутска, ведется реконструкция улиц и дорог, облагораживается внешний вид столицы республики – сносятся ветхие и аварийные дома, расселяются в новое жилье десятки и сотни семей.

Игры «Дети Азии» пройдут сразу в трех городах республики – Якутске, Мирном и Нерюнгри. На форум и игры в Якутию приедет рекордное количество участников из многих субъектов Российской Федерации и зарубежных стран. Среди почетных гостей будут руководители регионов, ведущих международных спортивных организаций, легендарные спортсмены и тренеры.

Якутяне всегда славились своим радушием и северным гостеприимством. Но встречать гостей принято в чистом и красиво прибранном доме, а наши улицы, к сожалению, пока далеко не везде выглядят опрятными и ухоженными. При этом недостаточное благоустройство и озеленение территорий, их неудовлетворительное санитарное состояние остаются теми проблемами, которые сложно решить без помощи самих жителей.

Как глава республики обращаюсь

ко всем якутянам, людям доброй воли, с призывом проявить личное участие в подготовке к приближающимся событиям. Давайте вместе приведем в порядок наши города и села, сделаем их более комфортными для проживания!

Призываю ответственных должностных лиц министерств и ведомств республиканского и федерального подчинения, глав муниципальных образований, руководителей хозяйствующих субъектов, предприятий малого и среднего бизнеса, активистов профсоюзных, молодежных, студенческих и национально-культурных объединений организовать массовые общественные работы под девизом «Якутия встречает гостей!». Мобилизовать финансовые ресурсы и население на проведение субботников по очистке и благоустройству территорий, посадке деревьев и кустарников, ремонту фасадов зданий. Проводить любые другие благотворительные и экологические акции, направленные на улучшение облика каждого двора, каждого населенного пункта республики.

Мы должны быть горды за свою родную Якутию, ставшую хозяйкой одного из главных спортивных мероприятий года в России!

Уверен, что в Год единения и дружбы народов республики мы сплотимся ради общего дела, каждый из нас внесет свою посильную лепту, чтобы в нашем общем доме стало уютнее и светлее!

Историческая справка: Игры «Дети Азии»

Международные спортивные игры «Дети Азии» получили свое начало в 1996 г. по инициативе первого Президента РС (Я) М.Е.Николаева и были посвящены 100-летию олимпийского движения. С тех пор они проводятся совместно с Олимпийским комитетом России, Росспортом, Министерством иностранных дел, Министерством образования и науки Российской Федерации. Игры получили патронат Международного Олимпийского комитета и Президента России Владимира Путина.

Министерством по делам предпринимательства и развития туризма совместно с дирекцией спортивных игр «Дети Азии» и муниципальными образованиями окружных администраций проведена работа по организации и координации работы по производству и реализации сувенирной продукции в рамках подготовки и проведения Международного спортивного форума «Россия – спортивная держава» и V Международных спортивных игр «Дети Азии»:

- проведен конкурсный отбор бизнес-проектов среди 20 субъектов малого и среднего предпринимательства по производству сувенирной продукции;
- разработан и размещен каталог сувенирной продукции с использованием символики и эмблемы Игр;
- утвержден перечень объектов для размещения субъектов малого и среднего предпринимательства, планирующих реализацию сувенирной продукции во время проведения Игр в городах Якутске, Мирном, Нерюнгри;
- будет проведена аккредитация субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих производство и реализацию сувенирной продукции с использованием эмблемы и символики, для размещения в местах проведения Игр и размещения участников Игр согласно утвержденному Перечню.

ЯКУТСК 2012
ДЕТИ АЗИИ
V МЕЖДУНАРОДНЫЕ СПОРТИВНЫЕ ИГРЫ

Встретим «Дети Азии» с талисманом на руках и пожелаем побед нашим спортсменам! Сувениры с использованием символики и эмблемы Международных спортивных игр «Дети Азии» в продаже:

- г. Якутск, в Торговых центрах ЦУМ, Айсберг, Палладиум, Кружало, Туймаада, гостиничных комплексах «Полярная звезда», «Тыгын Дархан» и других; ООО «ПринтСервис», ул. Горького, 100, пр. Ленина, 44, Студгородок-2, ООО «Рим», ул. Ярославского, 20, ТД «ЦУМ», «Московский», «Милан», «Айсберг», «Золотые ворота», «Манчаары», «Петровские ряды», «Золотой.ру», а также в киосках «Сахапечать»;
- с. Нижний-Бестях, Мегино-Кангаласского улуса, «Уус Саха» (ИП Мохначевский А.Р.).



Вот он - талисман Международных спортивных игр «Дети Азии» - Мамонтенок в спортивном костюме цветов российского флага, гордо несущий Олимпийский огонь. Этот жизнерадостный спортсмен и логотип «Дети Азии» запечатлены на часах, футболках, магнитах, кружках, брелоках, ручках и пакетах, значках, сумках и календарях, уже поступивших в продажу.

Уважаемые бизнесмены!

От имени Правительства Республики Саха (Якутия) искренне поздравляю вас с Днем российского предпринимательства!



В этот день слова признательности адресуются энергичным, инициативным людям, которые сумели организовать свое дело, воплотить в жизнь новые идеи и проекты, своей неутомимой работой активно содействовать поступательному развитию нашего государства.

В нашей стране предпринимательство имеет глубокие корни. Купечество всегда пользовалось уважением. История Якутии знает много замечательных примеров жизни и деятельности купцов-меценатов и попечителей Якутской области. Эти люди играли большую роль в развитии нашего края, создавая духовные ценности, бескорыстно вкладывая личные средства в развитие просвещения, образования и духовной культуры.

Основатель якутской письменной литературы А.Е.Кулаковский в письме «Якутской интеллигенции» сто лет назад писал, что среди якутских купцов, предпринимателей и представителей интеллигенции встречаются «люди с благородным порывом замечательного патриотизма, ожидающие только всеобщего воззвания к культуре и просвещению и готовые поступиться тысячами из своих доходов ради блага Родины».

Мы гордимся делами и наследием Семена Барашкова, Петра Захарова, Николая Кривошапкина, Гаврила Никифорова – Маньыаттаах уола, Василия Никифорова - Кулумнуур и многих других наших земляков, посвятивших свою жизнь развитию родного края.

Сегодня государство принимает меры по стимулированию поступательного развития малого и среднего предпринимательства, по устранению административных барьеров, в том числе по совершенствованию нормативной базы, созданию благоприятной среды для формирования высокотехнологичного, инновационного малого бизнеса. В Республике Саха (Якутия) определены задачи по модернизации и диверсификации экономики, переориентации рынков сбыта, освоении новых видов производств и повышении конкурентоспособности местной продукции. Мы возлагаем большую надежду на нынешнее поколение предпринимателей в деле социально-экономического, культурно-духовного, общественно-политического развития нашей республики.

Дорогие друзья!

В день профессионального праздника желаю доброго здоровья и успехов в труде, осуществления всех намеченных целей, стабильности и процветания вам и вашим близким!

Председатель Правительства
Республики Саха (Якутия)
Галина Данчикова



Дорогие предприниматели!



От имени Министерства по делам предпринимательства и развития туризма Республики Саха (Якутия) разрешите поздравить вас с Днем российского предпринимательства!

Это профессиональный праздник волевых и инициативных людей. Людей, доказывающих, что зарабатывать и создавать свой капитал честным кропотливым трудом в нашей стране можно, и уж тем более можно в нашей республике с ее колоссальным территориально-сырьевым, научно-инновационным, кадровым потенциалом.

Предприниматели республики вносят существенную лепту в динамичное развитие экономики.

Годовой оборот малых и средних предприятий составил сегодня 111,3 млрд рублей и превысил прошлогодний показатель на 23%, а это четверть всего оборота предприятий республики. Собственными силами предпринимателей произведено товаров, выполнено работ и услуг на 70,1 млрд рублей, что на треть больше показателя прошлого года и составляет 17,8% общего объема. В различных сферах предпринимательства трудится треть экономически активного населения республики.

При этом отмечу и влияние благоприятной среды для развития малого бизнеса, создаваемой в Российской Федерации, в том числе и в Республике Саха (Якутия). От создания условий для предпринимателей и от их социальной ответственности во многом зависят поступления в бюджеты, создание рабочих мест и доходы многих наших сограждан.

В День профессионального праздника желаю вам поступательного развития бизнеса, эффективной реализации планов и идей, удачи и благополучия!

Министр по делам предпринимательства
и развития туризма РС(Я)
Екатерина Кормилицына



«Продвижение туристского потенциала Якутии на европейский рынок и привлечение прямых иностранных инвестиций в туристскую инфраструктуру» - с такой целью представители нашей республики приняли участие в мероприятии «Russian Tourism Roadshow –2012».

5 элементов туризма в Якутии



На «Russian Tourism Roadshow – 2012» в презентации Якутии был сделан акцент на пяти «Э» нашего региона.

Эко. Якутия – это нетронутые цивилизацией просторы дикой природы: горы, реки, озера, тайга, тундра. Уникальные природные образования – тысячелетние скалы Кисилях или Ленские столбы. Флора и фауна ледникового периода. Якутские лошади - ровесники мамонтов. Река Лена – четвертая по длине и вторая по величине дельты река в мире, многочисленные озера – на каждого жителя приходится по одному озеру, - в которых водятся 50 видов рыб, включая знаменитых осетровых и лососевых.

Этно. На территории Якутии проживают более 120 народов и национальностей. Народ Саха – самый северный и, вероятно, самый древний из многочисленной семьи тюркских скотоводческих народов. Туристы могут посмотреть на самые разные национальные состязания (перетягивание мороженой рыбы или ловля оленя арканом). Можно воочию увидеть, как люди возносят моления духам природы.

Экзотика и эксклюзив. Якутия поставляет примерно 25% (8 млн карат) мировых алмазов. По физическому объему добычи компания АЛРОСА занимает четвертое место в мире. Якутские алмазы ценятся специалистами намного выше других. Многие наиболее ценные экземпляры можно увидеть в открытой для посещений Национальной сокровищнице РС (Я) в Якутске. Мамонт – это второй, после алмазов, бренд Якутии. Кроме того, в Якутии можно увидеть древние наскальные рисунки и стоянку древнего человека.

Экстрим – 5-ый элемент туризма в Якутии. Вся территория республики расположена на вечной мерзлоте. Якутия не только самый большой (1/5 часть территории России), но и самый холодный регион страны, где зафиксирована рекордная минусовая температура: -72 С градуса. В Якутии туристов ждут не только холод и 40-градусная жара летом, но и езда на внедорожнике, оленьих, собачьих упряжках, байдарках, лошадях. А также действуют автомобильные туристические маршруты через Верхоянские горные хребты. Шикарная рыбалка, а в зимнее время - рыбалка-подледка. Уха, сваренная из только что наловленной рыбы на костре, или приготовленные местными жителями простые и одновременно изысканные блюда из мяса, дичи, рыбы.

Берлин, Париж. Два европейских города – Бер-



лин и Париж посетили Екатерина Кормилицына, Министр по делам предпринимательства и развития туризма РС(Я), и заместитель Генерального директора НТК «Якутия» Егор Черепанов. Они не только презентовали Якутию на «Russian Tourism Roadshow–2012». Программа мероприятия, организованного Федеральным агентством по туризму с целью продвижения туристических возможностей российских регионов, включила в себя деловые встречи с участием национальных туристских администраций, выездные сессии на объекты туристской инфраструктуры принимающих стран, знакомство с традиционными и новыми национальными туристскими направлениями.

На «Russian Tourism Roadshow–2012» был продемонстрирован документальный 10-минутный фильм, раскрывающий туристические возможности Якутии. Безусловно, масштабы и все красоты нашей республики никак не передать с помощью презентации, но, тем не менее, заочное знакомство европейцев с Якутией состоялось, и подписанные соглашения с туроператорами Германии и Франции говорят о том, что европейцы заинтересовались нашими турмаршрутами. НТК «Якутия» становится партнером этих фирм по совместному продвижению проектов. Якутские туристические маршруты будут включены в их линейку продуктов.

В состав российской делегации вошли представители 15 российских регионов, а также ведущих туристических операторов и общественных организаций страны: Москвы, Смоленской, Рязанской, Костромской, Владимирской, Ивановской, Самарской и Архангельской областей, Якутии, Дагестана, Ингушетии, Татарстана, Краснодарского, Пермского и Алтайского краев.

Третья серия мероприятий прошла в Лондоне. Е.Кормилицына и Е.Черепанов приняли решение не посещать третий город Russian Tourism Roadshow , т.к. в ноябре Якутия будет участвовать в крупнейшей туритической выставке World Travel Market (WTM), проводимой в Лондоне. Но Великобритания все же увидела нашу презентацию. Светлана Егорова-Джонстон – представитель НТК Якутия презентовала бренды и туристические маршруты нашей республики.

Егор Черепанов:

- На «Russian Tourism Roadshow–2012» приглашаются СМИ и турсообщества различных стран. В Берлин было приглашено 140 участников. Формат мероприятия интересный в том плане, что все происходит комплексно, если можно так выразиться, «бьет по целевой аудитории». Мы ознакомились с туристическими кластерами и посмотрели, как они реализуются на местах.

Нашим плюсом было то, что из Якутии приехали как представитель власти, так и представитель туркомпании. Екатерина Кормилицына осветила вопросы инвестиционных проектов, возможные действия со стороны республики, причем в Германии Екатерина Ивановна воспользовалась знанием языка и вела деловой разговор на немецком языке. Я, в свою очередь, представил турвозможности Якутии, пути взаимодействия с компаниями, задействованными в туристическом бизнесе. Многие участники только открывают Россию как туристический объект.

В отличие от других регионов России, представлявших в основном исторический туризм, мы ставили акценты на уникальные климатические условия и наши бренды, а их у нас неимоверное количество. Слова «этно», «эко», «экстрим», «экзотика», «эксклюзив» в переводе не нуждаются и попали в точку.

Французы живо интересуются этнотуризмом, немцы заинтересованы в круизном путешествии. К сожалению, мы не можем привезти всех желающих – в данное время только дважды в год курсируют корабли до Тикси. Опять же, транспортная логистика вносит свои коррективы.

Старт «Russian Tourism Roadshow-2012» был дан в Берлине, и это не случайно. Россия и Германия имеют долгую и плодотворную историю сотрудничества. При этом в июне начинаются перекрестные годы России в Германии и Германии в России. Представители посольства России в Германии пообещали предпринять необходимые меры для облегчения визовых формальностей, что будет способствовать дальнейшему развитию въездного туризма в Россию из Германии. На данный момент Германия является одним лидеров по количеству туристов, приезжающих в Россию.



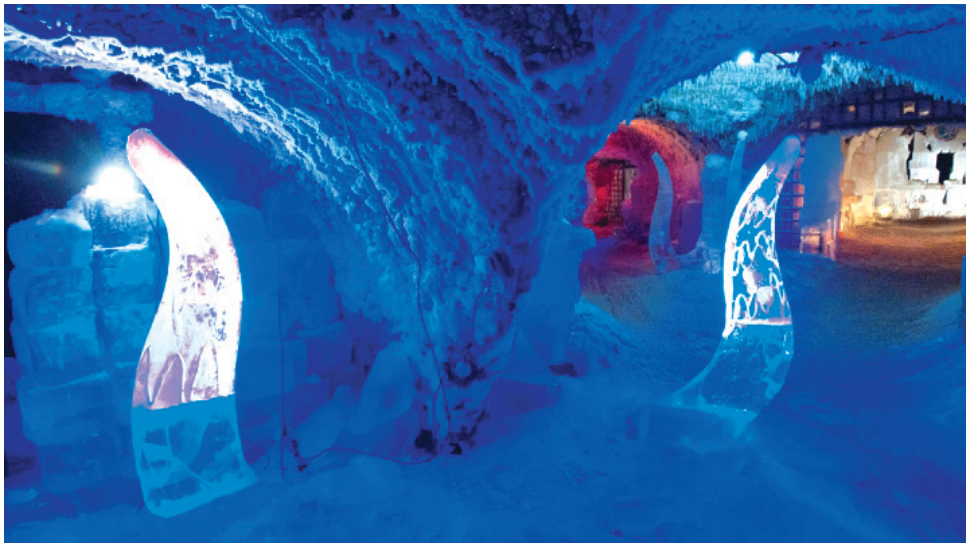
Екатерина Кормилицына

С участниками из России мы обменялись опытом, идеями. К примеру, полезно было пообщаться с представителями из Архангельска – у них развиты Арктические круизы.

Мы пригласили всех участников в Якутию на «Бриллиантовую неделю». Проект встречен с живым интересом, в августе к нам приедут как из регионов России, так и зарубежных стран на первую «Бриллиантовую неделю».

В Якутске открылась Бриллиантовая комната

Все чаще появляются улыбки на лицах праздно гуляющих прохожих, слышен смех, а в воздухе витает настроение приближающегося лета. На деревьях срочным образом появились почки - природа просыпается в ускоренном режиме, как и полагается в Якутии. Все и вся подчиняется солнцу, но только не Царство вечной мерзлоты, хранящее прохладу, хрупкие узоры из снежных кристаллов и великолепные произведения ледовых скульпторов.



В этом году сокровищница Повелителя холода Чысхаана пополнилась новой галереей - «Бриллиантовой комнатой», объединившей два самых известных бренда Якутии – вечную мерзлоту и якутские бриллианты.

В церемонии открытия галереи «Бриллиантовая комната», совместного проекта Национальной туристической компании «Якутия» и Группы компаний «ЭПЛ Даймонд», участвовали Министр по делам предпринимательства и развития туризма РС(Я) Екатерина Кормилицына, директор по маркетингу ГК «ЭПЛ Даймонд» Андрей Винокуров, заместитель генерального директора НТК «Якутия» Егор Черепанов, представители средств массовой информации.



У дверей «Царства вечной мерзлоты» гостей встретили сам Повелитель холода Чысхаан и Госпожа Зима. После обряда алгыс, они пригласили всех внутрь своей резиденции. Здесь, в этих ледяных галереях, уходящих внутрь горы, столбик термометра показывает -14 градусов по Цельсию.

Главными экспозициями новой галереи стали выточенные изо льда увеличенные ювелирные украшения. Все представленные ледяные драгоценности имеют реальные прототипы – изделия «ЭПЛ Даймонд». Здесь можно увидеть и роскошный кулон «Сердце океана» – победителя многочисленных российских и международных выставок, и восхитительное кольцо «ЭПЛ Даймонд» стоимостью 1 миллион рублей.

Екатерина Кормилицына:

- Якутия – это регион с эксклюзивными брендами – Полюсом холода, вечной мерзлотой и алмазами. Эти бренды сегодня все активнее продвигаются на туристские рынки. В «Бриллиантовой комнате» представлены прекрасные произведения якутских резчиков по льду и ювелиров. Наша цель – сделать все, чтобы наши бренды были узнаваемы туристами. Мы разработали свой алмазный маршрут, большая часть его будет проходить в Мирном.

Кроме этого, мы предлагаем мировому сообществу новый бренд – Бриллиантовую неделю. Считаем, что наша республика может демонстрировать не только достижения в алмазной отрасли, но и работу наших огранщиков и ювелиров. Вместе с «ЭПЛ Даймонд» и другими ювелирными компаниями мы готовим очень интересную программу, в рамках недели будут организованы аукционы, показы, и даже изготовление бриллиантов на заказ.

«Бриллиантовая комната» – это только начало. Здесь еще будут создаваться новые восхитительные экспозиции – все увидите в августе!

Бриллианты Якутии. Это слово-

сочетание вобрало в себя целый ряд ассоциативных представлений – легендарные кимберлитовые трубки Якутии, северное сияние, отражающееся в безупречных гранях бриллианта, красота нетронутой природы и старинные ювелирные традиции. Именно в Якутии, в алмазном крае России, началась история компании «ЭПЛ Даймонд».

Группа компаний «ЭПЛ Даймонд» – флагман РС (Я) по алмазообработке, производству и реализации ювелирных изделий. Это крупнейшая производственная компания, оснащенная самым современным оборудованием, позволяющим делать лазерную разметку и автоматическую огранку бриллиантов. Здесь трудится более 400 высококвалифицированных специалистов, производящих идеальные бриллианты с характеристикой Triple Excellent, признанной GIA, Геммологическим институтом Америки. Компания поставляет бриллианты в Израиль, США и Китайскую Народную Республику.

«Пылающий лед» - идеальная огранка, которую легко различить через лупу «Идеалскоп». При виде сверху в бриллианте отчетливо видны восемь стрел, при виде снизу – восемь сердец. Этот рисунок образуется благодаря точному соблюдению идеальных параметров огранки, в результате чего грани отражаются особым образом. Благодаря такой огран-



ке фирменные бриллианты «Пылающий лед» обеспечивают максимальное отражение света драгоценным камнем, что выгодно отличает его от бриллиантов, выполненных по обычным российским стандартам. Образец высочайшего мастерства огранщиков компании «ЭПЛ Даймонд» - бриллианты идеальной огранки «Пылающий лед» вошли в «100 лучших товаров России».

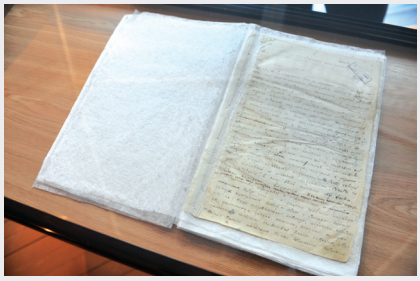


Историческая справка

1994 год – открыт алмазогранильный завод. Первая партия алмазов, ограненных мастерами компании «ЭПЛ Даймонд», была поставлена на знаменитую Алмазную биржу в израильском городе Рамат-Ган. Наряду со стремительным развитием завода, открылись торговые площадки компании в Сан-Франциско (США) и Шанхае (КНР).

2006 год - открыто собственное ювелирное производство, а вслед за ним начала развиваться сеть ювелирных салонов. Начав с открытия салона в Якутске, ювелирная сеть раскинулась по всей России. Таким образом, компания завершила полный цикл производства от станка огранщика до ювелирного изделия в руках покупателя.

«ЭПЛ Даймонд» к 100-летию «Якутской интеллигенции»



В апреле при финансовой поддержке «ЭПЛ Даймонд» вышла книга «Якутской интеллигенции». Сегодня каждый получает возможность ознакомиться с идеями и наставлением великого просветителя якутского народа. Новое, подготовленное по рукописи самого автора, издание легендарного послания поступает в библиотеки и в розничную продажу и скоро появится в книжных магазинах Якутии.

Письмо «Якутской интеллигенции» – это послание Алексея Кулаковского своему народу, современникам и потомкам, ставшее одним из самых выдающихся документов общественно-политической мысли дореволюционной Якутии. Кулаковский в своем письме затрагивает глобальные мировые проблемы, острые вопросы развития народов, цивилизации, которые во многом актуальны и сегодня. В этом году знаменитое произведение Алексея Кулаковского отмечает свой 100-летний юбилей.



Парк инновационных технологий

Технопарк в г. Нерюнгри на этапе завершения. Объект будет сдан в сентябре этого года.



Историческая справка

В качестве основателя первого научного парка в мире справедливо называют Стэнфордский университет. С начала своей деятельности в конце 40-х, начале 50-х годов Стэнфордский парк стал местом коммерческой деятельности, источником которой служили результаты научных исследований талантливых ученых из университетских лабораторий.

Первый технопарк в СССР был организован в городе Томске в 1988 году. Затем, в течение года, в СССР появились: технопарк «Научный парк МГУ» при Московском государственном университете имени М.В. Ломоносова (Москва) и технопарк города Зеленоград.

Строительство Технопарка в г. Нерюнгри было начато в 2011 году Министерством по делам предпринимательства и развития туризма РС(Я).На финансирование строительства в 2010 году было привлечено 100,0 млн рублей из федерального бюджета, средства республиканского бюджета составили – 30,0 млн руб.

Новая инновационная структура создаст материально-техническую, экономическую, информационную и социальную базы для эффективного развития предприятий республики, специализирующихся в сфере инновационных технологий.

Технопарк может разместить до 24 компаний-резидентов. В данное время ведется работа по привлечению потенциальных резидентов Технопарка среди предприятий, занятых в сфере высоких тенологий Якутии, а таже из других регионов.

Задачами Технопарка являются:

1. Обеспечение внедрения новых технологий в отраслях экономики РС(Я);
2. Обеспечение технической стороны реализации Инвестиционного проекта «Комплексное развитие Южной Якутии»;
3. Создание и обеспечение благоприятных организационно-экономических условий и поддержка инфраструктуры для формирования инновационных кластеров в направлениях научно-производственной специализации;
4. Создание новых перерабатывающих производств и развитие новых услуг, несырьевого экспорта продукции из РС (Я);
5. Привлечение инвестиций в инновационную сферу;
6. Принятие участия в эффективном инновационном образовании;
7. Оказание содействия развитию конкурентоспособных прикладных исследований по направлениям научной специализации;
8. Создание новых высококвалифи-

цированных рабочих мест, повышение благосостояния работников науки, образования, бизнеса;
9. Повышение доходов бюджетов всех уровней за счет создания и поддержки новых производств, рабочих мест.

Основные направления Технопарка:

1. Разработка и внедрение технологий добычи и переработки нефтегазовых, угольных, рудных и нерудных полезных ископаемых, электроэнергетики;
2. Инженерно-геологические изыскания при проектировании и строительстве промышленных и гражданских сооружений;
3. Развитие машиностроения и создание оборудования нового технологического уровня для разработки рассыпных месторождений золота;
4. Развитие биомедицины;
5. Внедрение технологий рационального природопользования и защиты окружающей среды;
6. Технологии энергосбережения и разработки нетрадиционных источников энергии;
7. Новые материалы и строительные технологии.

Технопарк г. Нерюнгри будет оказывать весь спектр услуг, необходимых инновационным компаниям на всех этапах их развития.

Взаимодействие с финансовыми органами – привлечение инвестиций в инновационную сферу; содействие реализации бюджетной, налоговой и кредитной политики республики в части инновационной деятельности субъектов, хозяйствующих на территории республики. Источниками инвестирования в инновационную сферу являются безвозвратные инвестиции, в т.ч. государственный заказ, субсидии, возвратные инвестиции, в т.ч. кредиты, лизинг, выпуск ценных бумаг, венчурное инвестирование.

Бизнес-тренер – помощь в создании бизнес-кейсов и инвестиционного кейса, разработке стратегии развития компании (проекта), плана коммерциализации технологии и дорожного плана проекта, маркетингового плана, структуры корпоративного управления.

Инновационное образование – размещение и обеспечение деятельности научно-производственных студенческих лабораторий по направлениям специализации; практическая подготовка специалистов по направлениям специализации в объектах Технопарка; разработка, организация и проведение образовательных программ для резидентов Технопарка.

Сервисный центр – помощь участникам проекта в компетентном выборе поставщиков услуг, способствование повышению качества оказываемых услуг участникам проекта; проведение тренингов, конференций и семинаров; проведение отбора и обучения поставщиков услуг; методические рекомендации; консультации участников, обеспечение трансферта технологий.

Центр трансферта технологий (ЦТТ) – поиск, отбор, передача технологий по запросам предприятий Нерюнгринского района, РС (Я), РФ, зарубежных стран, венчурных инвесторов. Приоритетное направление ЦТТ – обслуживание хозяйствующих субъектов, действующих на территории региона.

Система поиска технологий и исполнителей НИОКР по запросам компаний основывается на маркетинге инноваций, участии в специализированных выставках, создании и поддержке базы данных инноваций, интеграции в Российские и зарубежные сообщества трансферта технологий, внедрении современных сетевых технологий, привлечении экспертов из различных областей науки и техники республики, РФ и зарубежных стран.

Информационный Центр – создание и обслуживание сетей, обслуживание аппаратного парка, разработка сайтов, специализированного программного обеспечения, создание и поддержка специализированных баз данных Технопарка.

Бухгалтерский и грантовый учет: бухгалтерский учет (в т.ч. грантовый учет), казначейство, кадровый учет, консультационные услуги, налоговые и финансовые консультации, проведение правовой и финансовой экспертизы.

Инфраструктурный сервис – офисные и производственные помещения, переговорные и конференц-залы, а также услуги связи, обработки почты, услуги приемной, предоставление и обслуживание вычислительной и офисной техники; предоставление юридического адреса, фиксированный городской телефон.

Начало реализации государственной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» было положено Президентом РФ в 2005 году.

Наиболее известные технопарки в России – это «Сколково», «Строгино» г. Москва, «ХимГрад», «Идея», Технопарк Новосибирского Академгородка, Кузбасский Технопарк г. Кемерово, «Ингрия» в г. Санкт-Петербург, IT-Парк в Татарстане.

S Технопарка

- застройка 2158,77 кв.м.,
- здание – 5733,69 кв.м.,
- офисные помещения – 380,7 кв.м.,
- помещения общего пользования – 503,35 кв.м.,
- производственные помещения – 1580,1 кв.м.

Цокольный этаж

- четыре производственных модуля с тяжелым оборудованием;
- парковка на 20 автомобилей;
- вспомогательные и технические помещения;
- помещения инженерного обеспечения здания.

1 этаж

- офисы администрации;
- офисы резидентов;
- производственные модули сборочного производства;
- сервисный центр;
- кафе на 40 мест;
- тренажерный зал;
- к двум производственным модулям предусмотрены рампы для подъезда и разгрузки грузовых автомобилей.

2 этаж

- конференц-зал;
- аудитории для учебных занятий;
- две комнаты переговоров;
- выставочный зал;
- помещение оргтехники коллективного доступа;
- конструкторское бюро;
- бюро технических решений;
- офисные помещения резидентов;
- производственные модули сборочного производства.

В приоритете товарное производство

Алексей ТОЛСТЯКОВ

По итогам 2011 года в 32 улусах республики было создано 216 новых производств, 596 предпринимателей-производственников получили государственную поддержку на общую сумму 391,5 млн руб., – такие данные были озвучены на отчете органов исполнительной власти.

Сегодня индивидуальными предпринимателями Якутии производится около 40 видов промышленной продукции, при этом абсолютное большинство занимаются производством хлеба и хлебобулочных изделий, древесины необработанной и кондитерских изделий.

Что производим

Вклад индивидуальных предпринимателей в объем производителей продукции республики составляет: по некоторым видам верхней одежды от 0,9 до 100% от общего выпуска продукции всех производителей, изделия мясные и колбасные от 68,7 до 89,9%, воды минеральные - 45,3%, изделия хлебобулочные и кондитерские от 25,8 до 34,4%, рыба и продукты рыбные - 15,5%, изделия ювелирные - 9,4%, лесоматериалы - от 13,4 до 38,4%, мебель - 43,7%.

Предприниматели арктических улусов чаще создают компактные цехи по мелкотоварному производству одежды и обуви из меха, сувенирных изделий, занимаются разведением крупного рогатого скота и производством цельного мяса и молока, наблюдается тенденция по открытию предпринимателями севера республики мини-пекарен и цехов по производству стройматериалов. Наибольшее количество производственных малых предприятий из северной группы улусов созданы в Аллаиховском (7 субъектов), Момском (20 субъектов), Кобяйском (10 субъектов) и Эвено-Бытантайском (8 субъектов) улусах.

В сельскохозяйственной группе улусов в 2011 году оставалось востребованным открытие мини-пекарен, цехов по производству стройматериалов, как пиломатериалов, так и пенобетонных, полистиролбетонных блоков, традиционно крестьянские (фермерские) хозяйства продолжают открывать цеха по производству цельного молока и мяса, создаются также малые предприятия по овощеводству, открываются цеха по производству мясных полуфабрикатов, мастерские по производству национальных сувениров и изделий народного промысла, мини-цеха по производству текстильной продукции. Наибольшее количество производств создано в Вилюйском (11 субъектов), Горном (8 субъектов), Мегино-Кангаласском (8 субъектов) и Усть-Алданском (7 субъектов) улусах.

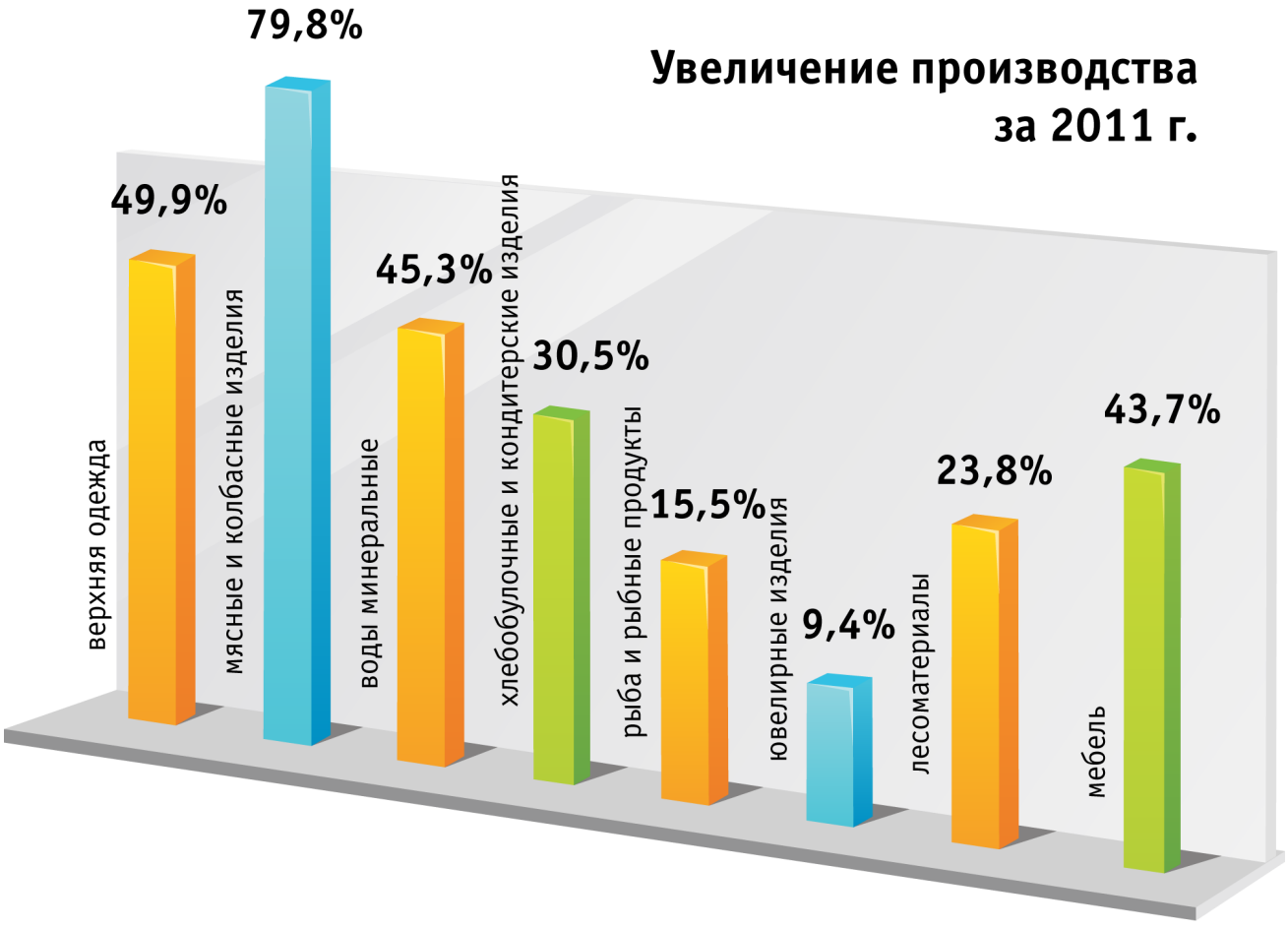
В г. Нерюнгри предпринимателями созданы новые производства пластмассовых стройматериалов, текстильных изделий и кваса. В городе Якутске, как путем создания новых субъектов малого бизнеса, так и за счет расширения своей предпринимательской деятельности, 21 предприниматель начал производственную деятельность, это преимущественно производство стройматериалов из пенобетона, пластика, металла.

Следует отметить, что 90% вновь созданных на территории республики производственных малых предприятий созданы, благодаря государственной поддержке малого предпринимательства за счет республиканских и муниципальных программных механизмов.

Созданы условия для производства

По итогам встречи предпринимателей с Президентом Республики на Координационном Совете в сентябре 2011 года, внесены изменения в законодательные акты республики, предусматривающие льготы для субъектов малого и среднего предпринимательства в виде снижения ставки упрощенной системы налогообложения с 10% до 5% для налогоплательщиков, выбравших в качестве объекта налогообложения «Доходы, уменьшенные на величину расходов», занятых в сфере производства.

По итогам заседания Правительственной комиссии по развитию малого и среднего предпринимательства в Республике Саха (Якутия) принято решение Правительства РС (Я) «О создании благоприятной административной среды для субъектов малого и среднего предпринимательства, занятых в сфере производства». Это позволило начать формирование Координационных советов по созданию благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства при отраслевых министерствах, советы созда-



ны в министерствах архитектуры и строительных материалов, сельского хозяйства и промышленной политики, транспорта и дорожного хозяйства. Кроме того, проводится инвентаризация государственного имущества, переданного на праве оперативного управления государственным учреждениям, в результате проведенной работы пополнен перечень государственного имущества Республики Саха (Якутия), предназначенного для предоставления в аренду субъектам малого и среднего предпринимательства.

Также следует отметить, что проведена работа по установлению минимальной дифференцированной налоговой ставки на земельные участки, занятые субъектами малого и среднего предпринимательства, осуществляющими деятельность в сфере производства. В 4 муниципальных образованиях - в размере 0,3 процента, в Анабарском, Намском, Олекминском, в МО "Город Мирный" минимальная дифференцированная налоговая ставка для предпринимателей-производственников составляет 0,45%, в 4 улусах (Булунский, Момский, Усть-Майский, Эвено-Бытантайский) установлена в размере 1,5 %.

Повысим конкурентоспособность

Главной целью Государственной программы «Развитие предпринимательства в Республике Саха (Якутия) на 2012-2016 годы», является повышение конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства на территории Республики Саха (Якутия). Наряду с действовавшими в 2011 году, разработаны и введены новые механизмы финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: поддержка предпринимателей, занятых в дорожном сервисе (до 1,5 млн рублей), в сфере народно-художественного промысла и декоративно-прикладной деятельности (70%, до 200,0 тыс.рублей), в сфере бытового обслуживания (до 100,0 тыс. руб для центров, до 50,0 тыс. руб., не более 85% затрат на образование), субсидирование части затрат на арендную плату за имущество, понесенных субъектами малого и среднего предпринимательства, оказывающими услуги по уходу и присмотру за детьми дошкольного возраста (до 500,0 тыс. рублей). Будет продолжена поддержка по таким направлениям, как экспортно-ориентированное предпринимательство, инновационный бизнес, модернизация (лизинг), развитие товарного производства.

Спектр услуг МФЦ расширился

Спектр услуг «Многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг в Республике Саха (Якутия)» (МФЦ) расширился благодаря Соглашению о взаимодействии по предоставлению государственных услуг на базе Многофункционального центра, заключенному между УФНС по РС (Я) и ГАУ МФЦ.



Специалисты налоговой службы провели работу по консультированию, обучению сотрудников МФЦ и теперь здесь ведется прием заявлений на получение государственных услуг, предоставляемых налоговой службой, и выдача готовых документов.

Для желающих встать на налоговый учет:

- получение Свидетельства о постановке на учет с присвоенным идентификационным номером налогоплательщика (ИНН);
- подача заявления на повторную выдачу Свидетельства в связи с его утратой (порчей);
- замена Свидетельства ИНН в связи с изменением фамилии, имени, отчества.

Прием документов на государственную регистрацию в качестве:

- индивидуального предпринимателя,
- крестьянского хозяйства,
- вновь созданного юридического лица.

Также МФЦ принимает заявления о предоставлении сведений (выписок) из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП) и Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ).

Физические лица, ИП, организации имеют возможность сдать заявления о выдаче справок о состоянии расчетов по налогам и сборам.

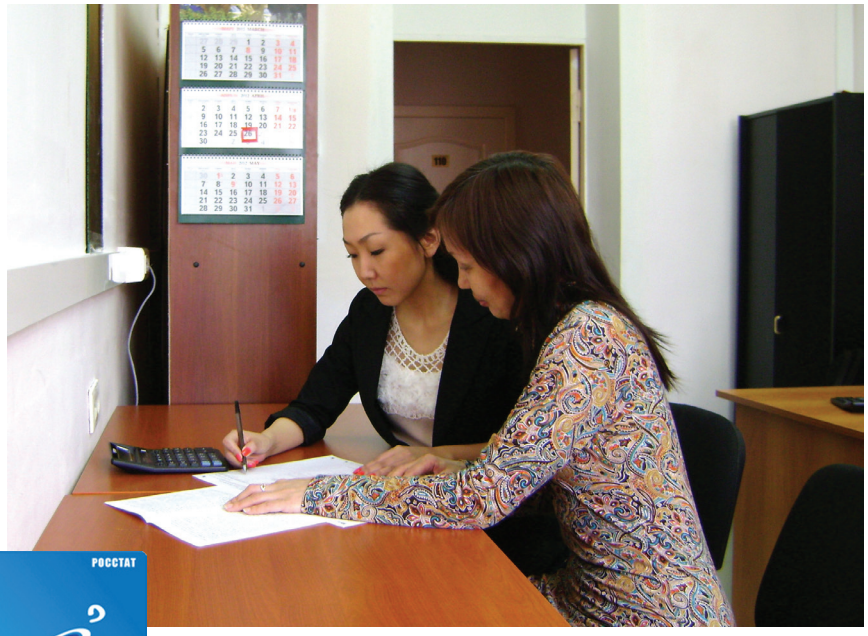
ИП могут сдать документы для государственной регистрации при прекращении своей деятельности.

Обработка полученных заявлений и подготовка на их основании документов проводится в Межрайонной ИФНС России № 5 по РС (Я).

Отдел работы с налогоплательщиками Межрайонной ИФНС России № 5 по РС (Я)



Первый этап «Затраты-выпуск» завершен





В первом полугодии 2012 в России проводится выборочное федеральное статистическое наблюдение за затратами хозяйствующих субъектов на производство и реализацию продукции. Респонденты предоставляют подробную расшифровку расходов по приобретению сырья и материалов для осуществления собственной деятельности.

В апреле 2012 Саха(Якутия) стат завершил первый этап выборочного наблюдения. По состоянию на 23 апреля 2012 года различные категории респондентов предоставили в органы статистики от 50% до 85% отчетов.

Одни из наилучших показателей достигнуты по сектору индивидуальных предпринимателей (из 1621 информация собрана от 82%) и малых предприятий (из 661 - 81%). Это объясняется тем, что выборки респондентов в сфере предпринимательства были сформированы органами Росстата по итогам проведенного в 2011 году сплошного наблюдения малого и среднего бизнеса. В них попали осуществляющие деятельность малые предприятия и ИП, фактическое местонахождение которых совпадает с юридическим адресом. Напомним, что во время прошлой бизнес-переписи в г.Якутке и крупных районных центрах одной из причин возврата корреспонденции с формой отчетности стало отсутствие части респондентов по адресам регистрации бизнеса. Что касается индивидуальных предпринимателей, то сбор сведений в ходе текущего обследования структуры затрат производится путем непосредственного опроса интервьюерами, что также повышает процент отклика.

Работники органов статистики в постоянном режиме ведут консультирование респондентов по вопросам кодирования продукции, использования программного обеспечения в процессе заполнения отчетов и др.

Обследование в соответствии с принятым графиком будет продолжаться до конца мая 2012 года, после чего начнутся работы по кодированию, набивке в программное обеспечение, контролю, внесению необходимых корректировок.

Более подробную информацию можно получить на сайте Саха (Якутия)стата (http://sakha.gks.ru/) в разделе «Затраты-выпуск».

Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия)

Информация – аналитический инструмент

Информация, собранная в ходе выборочного наблюдения, станет основой для разработки национальных таблиц «Затраты-выпуск». Это аналитический инструмент, который применяется как для государственного управления экономикой, точного расчета ВВП, прогнозирования, так и для стратегического планирования развития бизнеса. Таблицы, разработка которых ведется в настоящее время, будут обнародованы в 2015 году. В дальнейшем работа по составлению таблиц «Затраты-выпуск» будет проводиться в нашей стране каждые 5 лет.

Не подлежит ли исключению из ЕГРЮЛ ваша организация?

Одна из главных обязанностей любого налогоплательщика – представлять в установленном порядке в налоговый орган декларации (расчеты). Эта обязанность предусмотрена Налоговым кодексом РФ.

Налогоплательщик обязан представлять декларации и за те периоды, в которых не осуществлялась финансово-хозяйственная деятельность. В таких случаях он имеет право представлять единую упрощенную налоговую декларацию. Для этого должны быть соблюдены два условия: первое - отсутствие движения денежных средств на его счетах в банках (в кассе), второе – отсутствие объектов налогообложения по налогам, плательщиком которых является.

Организация, которая не представляла отчетность в течение последних двенадцати месяцев и не осуществляла операции хотя бы по одному банковскому счету, признается фактически прекратившим свою деятельность недействующим юридическим лицом. Основанием является статья 21.1 Федерального закона № 129-ФЗ от 08.08.2001 г. «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Такая организация по решению регистрирующего органа может быть исключена из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ).

Межрайонной ИФНС России № 5 по РС (Я) проведен анализ по представленной налогоплательщиками отчетности на 1 апреля 2012 г. Наибольшее количество неотчитывающихся организаций составляют общества с ограниченной ответственностью (54 процента). 10,5 процента приходится на гаражные и дачные кооперативы, садово-огороднические товарищества (СОТ, СОПК, СОНТ). 13,9 процента составляют различные некоммерческие и общественные организации, включая ассоциации, фонды, профсоюзные организации. Есть неотчитывающиеся ЖСПК и ТСЖ, СХПК и ЧОП.



Из состоящих на учете 12646 юридических лиц более 5 тысяч организаций не представляют налоговую отчетность. Из них большинство (2975) применяют упрощенную систему налогообложения (УСН), 36 плательщиков единого налога на вмененный доход (ЕНВД), 31 – единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН).

2576 юридических лиц применяют общий режим налогообложения, из них более года не отчитываются 2043.

Исключение из государственных реестров неотчитывающихся организаций как недействующих юридических лиц влечет все соответствующие правовые последствия.

Если эти организации представят отчетность, они не будут исключены из ЕГРЮЛ.

Отдел работы с налогоплательщиками Межрайонной ИФНС России № 5 по РС (Я)

Новый интернет-сервис ФНС России

С 26 марта 2012 года на официальном сайте ФНС России www.nalog.ru работает интернет-сервис «Наиболее часто задаваемые вопросы». Сервис создан в целях совершенствования информационного взаимодействия с налогоплательщиками.

Ресурс состоит из наиболее часто задаваемых Вами вопросов и ответов на них, которые изложены в понятной для восприятия форме.

Теперь можно, не выходя из дома, не набирая номер справочной службы налогового органа, узнать все интересующие вас вопросы.



Многие заемщики полагают, что отсрочка по кредиту сможет кардинально решить их проблемы. Это возможно, если клиент успеет за небольшой срок не только поправить свое финансовое положение, но и улучшить его. Ведь после окончания отсрочки платить по счетам придется больше.

«Подводные камни» кредитных каникул

Полностью спрогнозировать доходы и распланировать расходы на несколько лет вперед удается лишь единицам. По данным опроса ВЦИОМ, доля россиян, которые имеют сбережения, составила в прошлом году лишь 31%, причем большая часть данной категории представлена либо пожилыми россиянами, либо обеспеченными гражданами. Ни те, ни другие в банки за кредитом, скорее всего, обращаться не будут.

А вот заемщики, зависящие от зарплаты и не имеющие накоплений на черный день, всегда могут оказаться в зоне риска — сокращения на работе, банкротство компании, внезапная болезнь с большими тратами.

Хорошо, если заемщику удается быстро найти новую работу, еще до того, как по кредиту возникнет задолженность. А если нет? Банкиры в таких сложных ситуациях обычно рекомендуют сразу обращаться в банк. Как правило, если долга по кредиту еще нет, то шансы на то, что в банке пойдут навстречу заемщику и предоставят ему отсрочку, велики.

Но, чтобы получить отсрочку по кредиту, необходимо сначала доказать свою несостоятельность — принести подтверждающие документы. В случае сокращения это может быть трудовая книжка, если речь идет о болезни — медицинская справка.

Сами банкиры называют отсрочку кредитными каникулами и подразумевают под ними период, в течение которого можно не платить по основному долгу и процентам, либо только по процентам. Подобные кредитные каникулы можно получить в Промсвязьбанке, Связном банке, банке Восточный экспресс.

На первый взгляд, конечно, кредитные каникулы — хороший выход из положения, и многие заемщики рьяно пытаются получить такую отсрочку. Но надо также понимать, что после 1-3 месяцев (на такой срок обычно предоставляется отсрочка), платить по кредиту придется на порядок больше. Банк пересчитывает ежемесячные платежи с учетом пропущенного времени. Кроме того, банк еще берет плату за сам факт предоставления отсрочки.

Поэтому выгода отсрочки не всегда бывает очевидной, ведь даже если клиент успеет поправить свои финансы за время каникул — это еще не значит, что он сможет платить больше, чем ранее.

Единственный выход в такой ситуации — уговорить банк увеличить срок кредитования, уменьшив таким образом размер ежемесячных выплат.

Дмитрий ЕВЗЛИН,
по материалам электронных СМИ

Направление неизменно

С принятием ФЦП в России стали уделять значительно большее внимание туризму. Для внутреннего туризма придумываются бренды, создаются проекты по развитию инфраструктуры. Однако основной бич внутреннего туризма – крайне высокие цены.

Осенью 2011 года члены Совета Федерации внесли в Государственную Думу законопроект о разграничении полномочий между РФ и субъектами РФ в области государственного регулирования туристской деятельности. Этот нормативный акт разработан совместно с Минспорттуризмом России, Ростуризмом, субъектами РФ, Российским Союзом туриндустрии, Ассоциацией гидов-переводчиков, экскурсоводов и турменеджеров и другими экспертами туристского сообщества и направлен на развитие туризма в субъектах РФ и создание конкурентоспособной отечественной туриндустрии.

Кроме того, закон, вносящий изменения в ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ и другие нормативно-правовые акты РФ», подписанный 3 мая Президентом РФ Дмитрием Медведевым, снизил планку финансового обеспечения для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере въездного туризма, с 10 млн рублей до 500 тыс рублей, уравняв его с внутренним туризмом.

В сфере въездного туризма чиновники обещают облегчить визовый режим, выступают с презентациями в странах, являющихся наиболее перспективными для формирования турпотока в Россию.

Несмотря на усилия федерального центра, к сожалению, пока не удается кардинально изменить направление турпотоков в стране: иностранцы не проявляют особого интереса к России, а россияне по-прежнему стремятся провести свой отпуск за границей.

Виталий Мутко,
Министр спорта, туризма и молодежной политики РФ:



«В 2011 году впервые в России была принята и утверждена федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации на 2011-2018 годы», предусматривающая модернизацию всего туристско-рекреационного комплекса. Общий объем финансирования ФЦП составляет 332 млрд рублей, в том числе за счет средств федерального бюджета – 96 млрд рублей. В прошедшем году для реализации программы в нее были включены инвестиционные проекты из 6 субъектов Российской Федерации (Ярославская, Ивановская, Рязанская, Ростовская, Псковская области и Алтайский край). А на период до 2018 года – более 20 субъектов Российской Федерации, в том числе и Республика Саха (Якутия). Кроме того, создано 14 особых экономических зон туристско-рекреационного типа. Эта программа изменила отношение регионов к проблеме внутреннего туризма. Благодаря ей, 56 субъектов РФ приняли собственные программы развития туризма. Ожидается, что к 2018 году инвестиции в основной капитал вырастут на 50%, также на 50% увеличится число мест размещения в гостиницах, появится 1 млн рабочих мест, турпоток составит 70 млн человек в год. В целом, в 5 раз должны вырасти показатели услуг, оказываемые туротраслью».

Майя Ломидзе,
исполнительный директор АТОР:



«Рост турпотока (+7%) будет наблюдаться практически по всем направлениям. Серьезные ценовые войны ожидаются по таким направлениям как Греция, Болгария, Кипр, Испания. Для потребителя это скорее плюс, так как цена будет очень привлекательной, но рентабельность будет ниже, чем хотелось бы. Как и прежде, лидером туристического рынка будет Турция (+10%), а вот Египет ожидает падение (-50%), эта цифра неизменна с прошлого года из-за дестабилизации политической ситуации в этой стране».

Говоря о демпинговых войнах, М. Ломидзе отметила, что «крупные операторы их выдерживают, но в зоне уязвимости оказываются средние и мелкие операторы, несмотря на то, что издержки у них меньше, но невозможность диверсифицировать бизнес и предложить разные направления в течение года ставит их в сложное положение».

ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ БЕЗ УДОБСТВ

Бесплатная система поиска авиаби-

летов Skyscanner провела опрос среди своих пользователей. Опрос проводился весной 2012 года среди иностранных туристов, владеющих английским языком и находившихся в России более суток. В опросе участвовали представители 36 стран (за исключением стран СНГ), остановившиеся в гостиницах Москвы и Санкт-Петербурга. Средний возраст туристов, принявших участие в опросе, составил 42 года. 44,6% респондентов – это бизнесмены, и еще 42,2% находились в поездке, связанной с проведением отпуска, отдыха, досуга.

Более половины респондентов согласились с тем, что красивая природа и богатая история нашей страны – это то, ради чего стоит отправиться в подобное путешествие, но 36% опрошенных ответили, что путешествие по России им не по карману, 32% пожаловались на отсутствие необходимой туристской инфраструктуры. Цены и неразвитость инфраструктуры – основные факторы, сдерживающие наших туристов от поездок по России. Здесь мы традиционно проигрываем Европе, где и дешевле, и удобнее.

Россияне жалуются на слабую информационную поддержку местных достопримечательностей. Хотя такой раскрученный бренд, как Байкал, хотел бы увидеть каждый четвертый турист. На втором месте расположился Алтай с 14% голосов, а замкнул тройку Дальний Восток (13%).

Иностранцы по-прежнему считают нашу страну дорогой и не очень дружелюбной. Образ России у иностранцев по-прежнему ассоциируется с Волгой, Сибирью и Уралом, Байкалом. Вместе с тем, многие туристы все еще считают, что в России нечего смотреть кроме Москвы и Санкт-Петербурга. С этим скорее согласны 24,2%. Однако 25,5% все-таки склонились к тому, что кроме двух столиц в России есть и другие интересные места. 30,4% не смогли ответить на этот вопрос. Большинство иностранцев дипломатично ответили, что «скорее не думают», что Россия не удобна для совершений путешествий, при этом 25,2% респондентов считают, что в России плохая экология. Более 37% опрошенных иностранцев по-прежнему считают, что в России все дорого, а предоставляемым услугам не хватает качества.

> Турпоток в 2011 году составил 50 млн человек, в том числе внутренний туризм – 33 млн человек, въездной – 2,3 млн человек. По сравнению с 2009 годом рост составил 25%. На 216 млрд рублей оказан объем платных услуг. Доля туризма в ВВП страны составила 3,4 %, а с учётом мультипликативного эффекта – 6,7 %.

Туристам также предлагалось поделиться своим мнением о России и тем, как оно изменилось за время путешествия. 66,3% туристов сказали, что они изменили мнение о России, совершив поездку по стране. Из них 90,5% – в лучшую сторону. Мнение 9,5% опрошенных ухудшилось. 88,4% туристов посоветуют своим друзьям и коллегам поехать в Россию, тогда как не посоветуют – 11,6%.

Татьяна ЛАРИОНОВА,
г. Москва





Из Германии до Осетрово по железной дороге, а потом по воде на трех баржах до г. Якутска – путь асфальтобетонного завода немецкой фирмы «Benninghoven MBA».

АБЗ - сверхмобильный многофункционал

Монтаж завода прошел под контролем специалистов из Германии. Открытие АБЗ, единственного в своем роде на Дальнем Востоке, состоялось 25 апреля. Асфальт уже «обкатан» автомобилистами г. Якутска.

Событие с пометкой «радостное» состоялось, но есть вопросы, которые, наверняка, волнуют не только редакцию журнала «Предприниматель Якутии». Встреча с Олегом Некрасовым, директором Муниципального казенного учреждения «Главстрой» ГО «Город Якутск» дала ответы на следующие вопросы:

- На улицах нашего города лежит свежий асфальт. Кому г. Якутск доверил свои дороги?

- Подрядчик – ОАО «Дорисс», одно из самых крупных строительных организаций Чувашии, специализирующееся на строительстве дорог, инженерных сетей и сооружений. Якутск заключил договор с «Дорисс» до 2 июня 2012 года. Все запланированные работы должны быть завершены до начала спортивных игр «Дети Азии». Для выполнения заказа компания завезла оборудование на 500 млн рублей, стоимость завода на данный момент составляет 110 млн рублей.



Олег Михайлович Некрасов, директор Муниципального казенного учреждения «Главстрой» ГО «Город Якутск», родом из Днепропетровска, потомственный строитель. Высшее строительное образование (г. Павлодар, Казахстан), второе высшее – инженер автомобильных дорог (г. Омск). Работал в ОАО «Мечелстрой» в г. Нерюнгри на строительстве разреза Эльгинский. В Якутске живет с января 2011 года.

- Какова же производительность завода?

- Завод выпускает до 2 тысяч тонн асфальта в сутки, т.е. 140-160 тонн в час, включая технологические перерывы, а на одну тысячу квадратных метров требуется 140 тонн асфальта. Так что, производительность завода большая по сравнению с другими предприятиями, объем которых, как правило, не превышает 30 тонн.

Используется «горячая» технология – асфальт настилается при темпе-

АБЗ – это...

- **Современные немецкие технологии**.
- **Высокое качество**. Компьютеризированное лабораторное оборудование «Benninghoven», исключающее человеческий фактор.
- **Экологичность и эргономичность**. 99 % пыли улавливается и поступает обратно в работу – окружающая среда не загрязняется, асфальт производится с заполнением всех пор.
- **2000 т асфальта в сутки**.
- **Все виды асфальтобетона**.
- **Два 150-тонных бункера**.
- **Термобункер**. Температурный режим – до -10 градусов.
- **Метод регенерации** – переработка старых асфальтобетонных покрытий.
- **11 модульных конструкций** в одной полноценной технологической линии.
- **Дизель-генераторы**. Работы можно вести в удаленности от электросетей.

ратуре 160 градусов в два этапа: вначале нижний крупнозернистый слой наносится на армирующую сетку, затем – верхний «чистовой» с разметкой. Сейчас по всем объектам наносится нижний слой, затем по ним же пройдем «чистовым».

- Почему в Якутске асфальт укладывают днем?

- Согласно ФЗ 94, требования к производителям едины, как для южных, так и для северных регионов. Если в центральной полосе работы по укладке асфальта можно проводить с апреля по ноябрь включительно, то в Якутии, в силу природных условий, только с начала мая до начала сентября. Работы ведутся в напряженном режиме, но заметьте, дороги перекрываются не полностью, только участками по радиальным линиям.

- Что уже сделано?

- Начали работу с улицы Орджоникидзе, провели уширение – проложили третью полосу на ул. 50 лет Октября, прошли полностью от Аэропорта до Объездной, от ул. Орджоникидзе до ул. Ярославского, от ул. Кирова до ул. Пояркова. Начиная с 4 мая планируем пройти по Октябрьской.

- Как долго мы будем ездить по проложенному асфальту?

- Гарантийный срок выполненных работ ОАО «Дорисс» 2 года. До истечения срока гарантии подрядчику не выплачивается 5% от суммы договора. 75 миллионов - это не маленькая сумма. Думаю, подрядчик сработает качественно. Если в течение 24 месяцев к «Дорисс» возникнут претензии, то компания обязана выполнить ремонт. В таком случае срок гарантии на вновь выполненные работы продлевается опять же на 2 года.

Асфальтобетонному заводу предстоит большой объем дальнейших ремонтных работ в городе Якутске. Хорошо, что нам не будет стыдно за наши дороги перед участниками и гостями спортивных игр «Дети Азии», но было бы вдвойне лучше, если дороги наши будут в порядке всегда, независимо от каких-либо мероприятий. И Бонапартовская фраза «В России нет дорог - только направления» за сроком давности забудется.



Как сейчас принято говорить, якутский стиль в тренде. И это замечательно! И самое привлекательное для людей с предпринимательской жилкой то, что на этом можно строить бизнес. Наша гостья Ольга Григорьевна ГРИГОРЬЕВА, хозяйка арт-студии «Камелек» (ручная роспись на фарфоровой посуде в якутском стиле), рассказывает о том, как зародилась ее студия, о моде, планах и сувенирном бизнесе Якутии.

Ольга Григорьева: «Камелек – символ домашнего очага»

Наталья БОРИСОВА

Корни

Не зря нас учат почитать свои истоки, корни, только так мы можем считаться детьми своего народа. Ольга закончила факультет якутской филологии и национальной культуры, но по специальности поработать не удалось, и она какое-то время себя этим корила. Пока в один прекрасный момент не поняла: а ведь то, чем она занимается, напрямую связано с распространением родной культуры! Увлечение рисованием у нее с детства, ее мама украшала повседневную посуду рисунками и маленькая Оля с удовольствием ей в этом помогала, рисовала акварелью и покрывала лаком. А в девятом классе ее посетило вдохновение, и она нарисовала целую коллекцию модной одежды. Совсем недавно эта папка нашлась, подружки-племянницы буквально разобрали на кусочки эти эскизы – настолько актуальны эти модели! Специального художественного образования у Ольги Григорьевны нет, но, несомненно, талантом она не обделена, брала уроки у известного художника-керамиста Маргариты Юрьевны Уваровой и очень благодарит своего учителя. Владелица арт-студии, не только бизес-вумен, но и жена и мама троих сыновей, младшему из которых всего 10 месяцев, тем не менее, она твердо намерена обучаться художественному искусству дальше. Сейчас они успешно сотрудничают с Саргыланой Бараховой-Ымыы, которая творит «говорящие картины», каждое ее творение имеет сакральное значение – изобилие, семейное счастье, притягивает душу ребенка, оберегает владельцев от разных бед. Скоро должна выйти ее книга-альбом, представляете у себя на столе сервиз, украшенный смысловыми рисунками?



Ольга Григорьева

2005 год – начало арт-студии «Камелек»

«Не бывает худа без добра» - гласит народная мудрость. У Ольги серьезно заболел ребенок и ей пришлось оставить работу, но такой человек, как Ольга, не могла сидеть без дела и взялась за любимое хобби – стала расписывать посуду в якутском национальном стиле для себя, потом один за другим потянулись знакомые, родственники, друзья, друзья друзей: «и мне, и мне!». Со временем Ольга поняла, что одна не справляется с нахлынувшим потоком желающих иметь у себя дома расписную посуду. Пригласила на помощь подругу-художницу, зарегистрировалась как индивидуальный предприниматель. Стали думать над названием фирмы, вариантов было много, но как-то все было не по душе. «Саха сувенир» им на тот момент показалось слишком пафосным, ведь работали всего две девушки. А вот «Камелек» - это символ домашнего очага, уюта, спокойствия, тепла, так и решили назвать. Искали выходы на фарфоровые заводы. Владивостокский фарфоровый завод на тот момент закрывался, не выдержав конкуренции с китайскими производителями, Санкт-Петербургский императорский фарфоровый завод не мог справиться с технологией по производству треногих чоронов. Поиски продолжались, сами же девушки осваивали технологию нанесения краски, дальнейшего обжига. Теперь «Камелек» заключил долгосрочный договор с родиной фарфора – Китаем.

Какой солдат не желает стать генералом? И Ольга тоже думает наладить производство фарфоровой посуды на месте. Но тут точно нужна поддержка государства: целевые программы, глобальные затраты (обучение специалистов, материальная база), без которой малому и среднему бизнесу не справиться. Но это в будущем. А пока в дружном коллективе трудятся около 20 художников, среди них есть и надомники. Студия расположена за городом, в сосновом бору, из окон в потолке проникает солнечный свет,















царит творческая атмосфера. Никто никого не подгоняет, работа сдельная. Лицом фирмы стала прекрасная Юлиана – виртуоз игры на хомусе. В этом году выиграли конкурс на право использовать логотип Международных спортивных детских игр «Дети Азии», с чоронов и штофов улыбается мамонтенок, а тарелки расписаны логотипом игр. Такие подарки приятно дарить гостям на память о республике Саха (Якутия).

Планы

В последнее время сувенирное производство бурно развивается и поддерживается на государственном уровне, желающих заняться этим приятным бизнесом становится все больше. Но наша собеседница росту конкуренции только радуется – борьба за лидерство на рынке не дает расслабиться, держит всегда в тонусе, заставляет двигаться и искать все новые и новые решения, повышать качество продукции. Ольгу очень радует то, что из года в год интерес к якутской национальной культуре растет. «Камелек» не намерен останавливаться на посуде, уже в этом году они исполнили индивидуальные заказы по росписи настенной плитки, к примеру, «фартуки» на кухню с картинами и рецептами якутских блюд. Студия планирует освоить другие предметы домашнего интерьера – шторы, люстры и многое другое. Дом – это место, где человек отдыхает душой, а для этого необходим уют и приятная, родная атмосфера.

На вопрос, отпускают ли они свою продукцию под реализацию предпринимателям, Ольга ответила, что опыт был, но, к сожалению, не всегда положительный, и теперь продукцию на реализацию «Камелек» выдает лишь проверенным партнерам.

В самом ближайшем будущем, а это наш национальный праздник Ысыах, будут рады предложить свои изделия гостям и жителям столицы в местности Ус-Хатынг.

- Ольга Григорьевна, что вы пожелаете нашим читателям с приближающимся праздником?

- Всех читателей, предпринимателей поздравляю с началом лета! Здоровья, счастья, достатка, чтобы каждый нашел себя, жил в гармонии с собой и окружающим миром!

«Камелек» рад предложить свою продукцию по адресам:
Крестьянский рынок, 1 эт.;
г-ца «Полярная звезда», 1 эт.;
Сергеляхское шоссе, 7 км, д. 6/1;
ТРК «Туймаада», 1-й этаж, бутик «Сделано в Якутии».
e-mail: *kamelek_studio@mail.ru*
телефон: *312-368*



Ловись, рыбка!



На Вилюйском водохранилище прошли первые районные соревнования по спортивной подледной рыбалке. Соревнования по подледному лову уже давно и прочно закрепились в спортивном календаре поселка Чернышевский. Но в этом году было решено провести их на качественно новом, районном уровне.

Андрей ИВАНОВ

Главным вдохновителем стал директор географического клуба «Северный ветер» Андрей Иванов, его идею охотно поддержали администрации района и поселка Чернышевский. Также содействие оказали Комитет по физкультуре и спорту, Управление сельского хозяйства, «Центр развития предпринимательства», ФОК «Каскад» и Мирнинское районное общество охотников и рыболовов.

По условиям соревнований к участию допускались практически все желающие вне зависимости от возраста, пола и места проживания. В целях безопасности юноши и девушки до 16 лет могли выйти на лед только в присутствии родителей. Кроме того, мораторий был наложен на спиртное.

Вопреки опасениям организаторов, первый блин не оказался комом. Желание забросить удочку изъявили более 120 человек со всего района. Заявку на участие подали 24 команды из города Мирный, поселков Айхал и Чернышевский, сел Арылах и Таас-Юрях. Среди них были представители предприятий и организаций, государственных и бюджетных структур,



и просто люди, объединенные общим увлечением. Некоторые отправились на рыбалку целыми семьями. Их не испугали ни дальняя и трудная дорога, ни снегопад с порывистым ветром.

Все команды подготовились к соревнованиям весьма основательно. У многих была единая форма, флаги и другие отличительные знаки. Экипировка, снаряжение, да и весь внешний вид красноречиво свидетельствовал о том, что на лед они выходят далеко не первый раз и всерьез настроены на победу.

Мероприятие началось с торжественного построения. К рыболовам-любителям, болельщикам и зрителям обратился глава поселка Чернышевский Анатолий Шушуев. От себя лично и от имени главы Мирнинского района И. Султанова он поблагодарил всех участников за поддержку и пожелал успеха.

Затем, после краткого инструктажа, команды отправились к участкам, закрепленным за ними согласно результатам жеребьевки.

Соревнования начались по сигналу ракетницы и проходили в максимально приближенных к реальным условиях. Для того, чтобы выйти на позицию, спортсменам пришлось преодолеть около сотни метров по глубокому снегу в полной «боевой выкладке». Добравшись до участка, необходимо было самостоятельно расчистить лед, пробурить лунку и обустроить «рабочее место». С холодом

и ветром каждый боролся по своему усмотрению. Одни обходились термосом с горячим чаем, другие торопились установить палатку.

Рыба, видимо, слегка оторопевшая от участия в столь масштабном мероприятии, вела себя скромно и клевала крайне неохотно. Лишь изредка раздавались радостные возгласы, свидетельствующие о том, что кому-то удалось подцепить удачу на крючок. Единой тактики ловли у участников не было. Если одни терпеливо сидели на одном месте, как бы гипнотизируя взглядом мормышку, то другие активно перемещались в пределах своих зон, высверливая все новые лунки, благо условия соревнований этого не запрещали. Рыбаки общались, давали другу советы, делились мнениями и припоминали интересные случаи из жизни.

Через три часа прозвучал еще один выстрел из ракетницы, сигнализирующий об окончании соревнований. Несмотря на довольно скудный улов, настроение у всех было приподнятое. Участники дружно смотали удочки и двинулись к судейской палатке для контрольного взвешивания.

Спустя некоторое время были объявлены результаты соревнований. В командном зачете победу одержали представители Энергоцеха Нюрбинского ГОКа. В личном зачете лучший улов принадлежит Алексею Матвееву из Кадетской школы-интерната имени Трошева, располагающейся в п. Чернышевский.

Победители в номинациях

«Самая маленькая рыба» - Евгений Вдовин, Амакинская ГРЭС;

«Самая крупная рыба» - Антон Стерледев (стерлЯдь), фабрика №16 Нюрбинского ГОКа;

«Лучший ледоруб» - Алексей Матвеев, кадетская школа-интернат им. Трошева;

«Гламурная русалка» - женская команда п. Чернышевский;

«Фартовая русалка» - Н. Ракульцева, «Энергосбыт» АК ОАО «Якутскэнерго»;

«Фартовый рыбак» - Айдар Шаймарданов, Каскад ВГЭС;

«Лучшая визитная карточка команды» - команда «Теплоэнергосервис», п. Чернышевский.



Победителям были вручены ценные призы и подарки. Спонсорам за это огромное спасибо!

Генеральный спонсор первенства по спортивной подледной ловле – Нелля Кошевая, магазины «Все для рыбалки», «Культспорттовары»;

Наталья Иванова, председатель Мирнинского районного общества охотников и рыболовов;

Игорь Трифонов, магазин «Компьютерные системы»;

Олег Савинцев, магазин «Меридиан»;

Валерий Стемпень, магазин «Перекат»;

Сергей Шастин, магазин «Спецодежда»;

Лариса Куприянова, магазин «Подсекай»;

Любовь Торгашева, магазин «Все для рыбалки»;

Владимир Габышев, магазин «Планета».

Организаторами спортивной рыбалки выступили:

Анатолий Шушуев, глава МО «Поселок Чернышевский», Андрей Иванов, директор Географического клуба «Северный ветер».

Команды рыбаков также благодарны Владимиру Шайкину, главе администрации п. Айхал, Николаю Григорьеву, главе администрации с. Арылах, Зое Даниловой, главе администрации с. Таас-Юрях, Ришату Юзмухаметову, председателю профсоюза «Профалмаз».



Анатолий Шушуев, глава п.Чернышевский

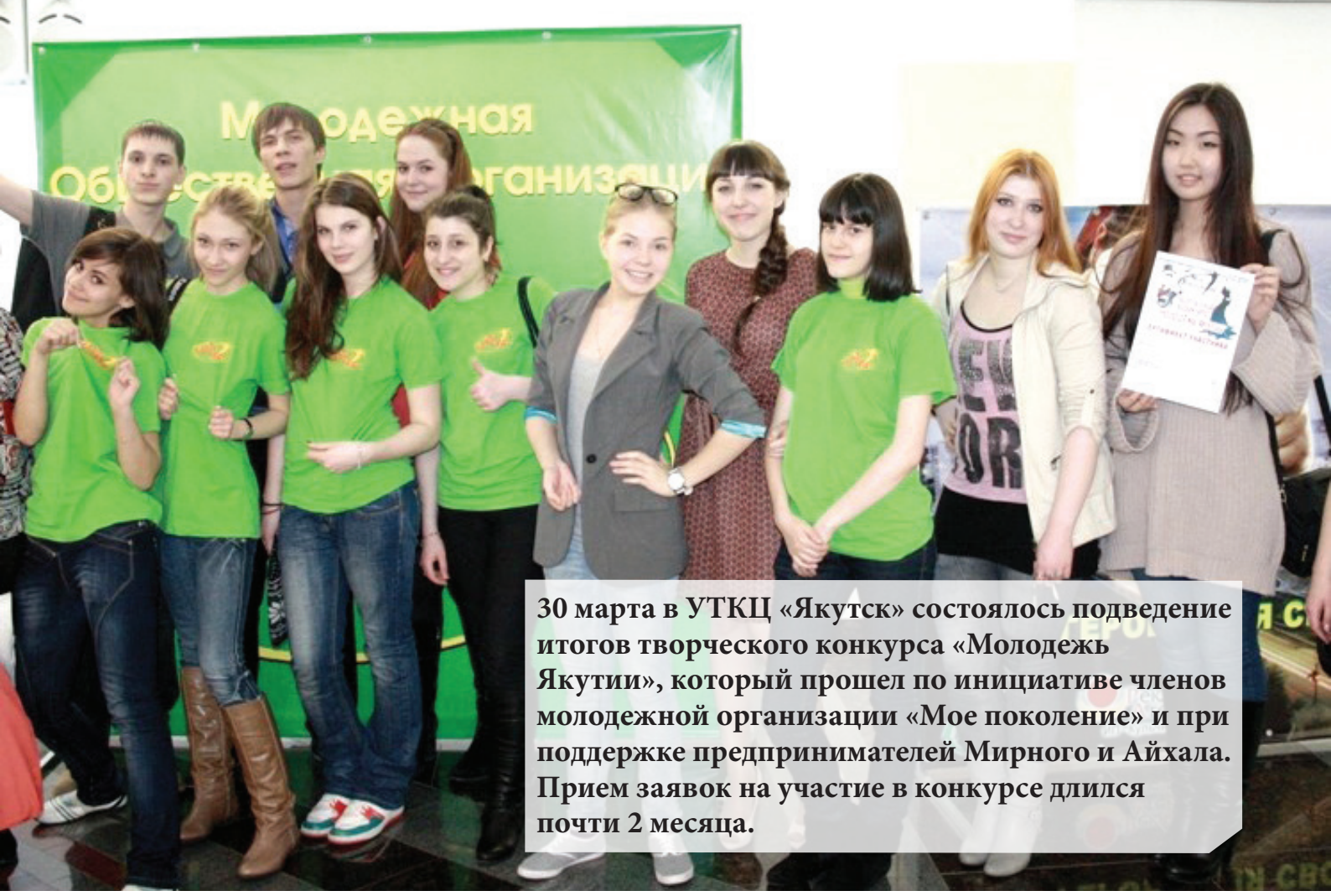


Команда «Мармышки»





Команда «Отцеп»



30 марта в УТКЦ «Якутск» состоялось подведение итогов творческого конкурса «Молодежь Якутии», который прошел по инициативе членов молодежной организации «Мое поколение» и при поддержке предпринимателей Мирного и Айхала. Прием заявок на участие в конкурсе длился почти 2 месяца.

Молодо, талантливо, красиво

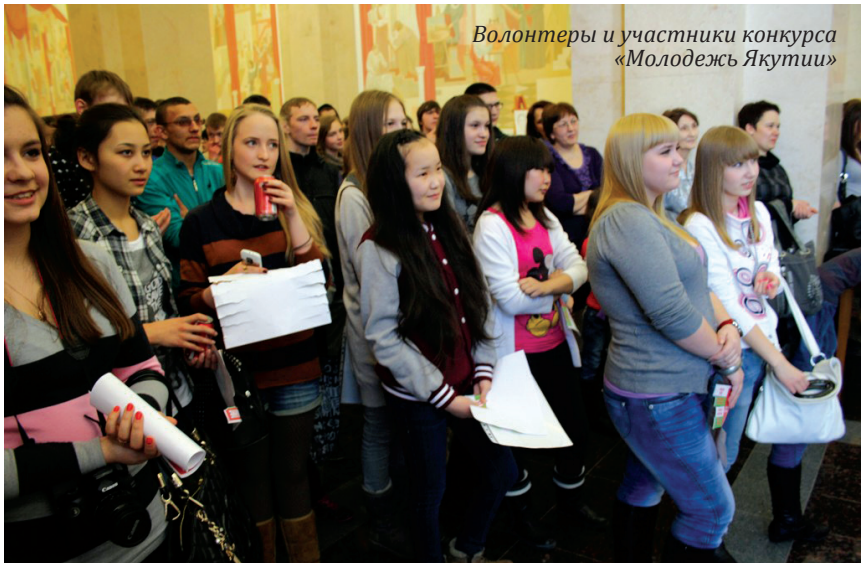
Представить свои работы могли молодые люди в возрасте от 14 до 30 лет со всего Мирнинского улуса. На конкурс поступило порядка 50 заявок – фотоснимки и видеоролики на тему «Молодежь современной Якутии». Самыми активными оказались представители молодого поколения из города Мирного и поселка Айхал - именно оттуда и поступило большинство конкурсных работ.

Особо волнительным для каждого из участников, представивших на конкурс свои видеоролики, стал момент их показа на большом экране, при полном зале. А лучшие из фоторабот были представлены на фотовыставке, проходившей здесь же – в УТКЦ «Якутск». Начинающие фотографы получили возможность показать своё творчество публике.

По итогам конкурса в направлении «Видео» единогласным решением и членов жюри и зрителей лучшим был признан клип на песню «Второе я» (авторы - Павел Черников, Дарья Немирич и Иван Кочубеев). Второе место в конкурсе и специальный приз от ТРК «Алмазный край» за работу под названием «Алмазный Край» получили Илья Трифонов, Нюргун Алексеев и Марианна Кузьмина. Ну, а на третьем месте оказался Александр Макаров со своей работой «Всем пока!». Он также был отмечен дипломом и спе-



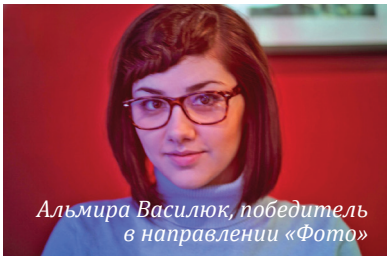
Павел Черников, победитель в направлении «Видео»



Волонтеры и участники конкурса «Молодежь Якутии»

циальным призом ТРК «Алмазный край».

В направлении «Фото» лучшими работами, по мнению жюри, были признаны фотографии Альмиры Василюк, а приз зрительских симпатий



Альмира Василюк, победитель в направлении «Фото»

получил Иван Кочубеев. Все победители были награждены дипломами и денежными призами, предоставленными спонсорами.

Как уже говорилось, подведение итогов конкурса состоялось в УТКЦ «Якутск», за что МОО «Мое поколение» выражает благодарность руководству центра – уже не первое молодёжное мероприятие проводится здесь. С помощью конкурса «Молодежь Якутии» организаторам удалось раскрыть творческий потенциал молодых начинающих сценаристов, вокальных исполнителей, режиссёров, операторов, фотографов, моделей и актёров. Конкурс еще раз показал, насколько талантлива, многогранна и разнообразна в своих увлечениях молодёжь Якутии.

Важно отметить, что во многом конкурс удался благодаря предпринимателям г. Мирного и п. Айхал. Талантливую молодежь поддержали: ООО «Дизайн-ПРО», выступившее генеральным спонсором, ювелирный салон «Эпл-Даймонд», рекламное агентство «РА», магазин молодежной одежды «SODA», «Элит-такси», рекламное агентство «Палитра», информационное агентство «Простор», служба междугородних перевозок «Таежный экспресс» и кофейня «Traveler's Coffee».

Елена БРУЙ, председатель МОО «Мое поколение»

Компетентное жюри

Председателем жюри в направлении фото стал Эдуард Ковальчук, в направлении видео – Владислав Солдатенко, члены жюри: заведующая художественным отделением Детской школы искусств г. Мирного Валентина Славко, главный редактор ТРК «Алмазный край» Владислав Солдатенко, фотографы Алла Березовая и Эдуард Ковальчук.

Благотворительность

Во время мероприятия на втором этаже киноконцертного центра был поставлен ящик для сбора средств на лечение Ильи Луняченко - молодого мирнинца, болеющего раком. Общими усилиями за 3 часа мы собрали 10 600 рублей. Полученные средства будут переданы на лечение Ильи. Мирнинцы благодарят Эдуарда Березового, предоставившего ящик для сбора средств, и, всех кто пожертвовал средства на лечение мальчика.



Начинающие фотографы получили возможность показать своё творчество публике

Тыа хаһаайыстыбатын көтөҕүөххэ наада

Тыа хаһаайыстыбатын боппуруоһа хайа баҕарар улууска сытыытык турар. Чуолаан бу кыһалҕа хоту улуустарга баар. Билиҥҥи сайдыылаах, киириилээх-тахсыылаах олоххо эдэр киһи сүөһү көрүүтүгэр сыстара ахсааннаах. Эдэр каадыр тиийбэтэ тыа хаһаайыстыбатын салаата хаалан иһэрин мэктиэлиир.



Хоту дойду хоһуун уолаттара Алексей Березкин (уҥата) уонна Андрей Слепцов

Бүгүн кэпсэтэр дьонум Чокуурдаах бөһүөлэгин олохтоохторо, сибиинньэ иитиитинэн дьарыктанар эдэр ыччат. Алексей Березкин уонна Андрей Слепцов дьоҕус хаһаайыстыба тэринэн саҥа үлэлээн эрэллэр. Билигин бөһүөлэккэ аҥардас кинилэр эрэ сибиинньэ тутар дьон буолаллар. Инникитин саҕалаабыт дьыалаларын сайыннаран, кэҥиир уонна улаатар былааннаахтар. Ол туһунан урбаанньыт Алексей Березкин кэпсиир:

«Былырыын ыам ыйыгар предприниматель буолан бигэргэтиини ааспытым. Манна үлэ суох, "бэйэ дьыалатын арыйан, тугунан эмэ дьарыктаннахха эрэ атахха турдахха сатанар" диэн санаа сыыйа-баайа улахан идеяҕа кубулуйан арахпатаҕа. Дьиҥэ, өр толкуйдаабытым, тугу арыйыахха сөбүн. Биһиэхэ манна маҕаһыын элбэх, киһи эрэ барыта атыыһыт. Урут 1970-80 сс. Чокуурдаахха ынах, сибиинньэ, куурусса көрөр дьон элбэх этэ. Чаанынайдар да бааллара, фермаҕа да туталлара. Билигин ол барыта суох. Улууска тыа хаһаайыстыбата отой да эстэр кутталлаах. Мантан сиэттэрэн, дьиэ сүөһүтүн иитиини сайыннарыахха, өрө көтөҕүөххэ наада буолбут диэн санаанан салайтаран сибиинньэ уонна куурусса иитиитин саамай биһиги климаппытыгар уонна усулуобуйабытыгар табыгастаағынан аахпытым. Бу санаабын табаарыһым Андрей Слепцов өйөөн, бииргэ бизнес-былаан суруйан, араас документ хомуйсуутугар сүүрбүппүт. Барытын аҕыйах күн иһигэр ситиспиппит. Дьиҥэ, урбаанньыт буоларга туох да улахан мэһэй суох. Баҕа уонна санаа диэн баар эбит, киһи санаатағына, идеянан үлүһүйдэҕинэ, барытын сатыыр уонна кыайар эбит. Бизнес-былаан суруйан куонкурускa кыттыбыппыт. Кэтэһиитэ олус өр этэ. Онтон, дьэ, тардан-тардан "аастын", — диэбиттэрэ. Субсидия 200 тыһ. солк. ылбытым. Бу харчынан биһиги сибиинньэлэрбитин, аһылыктарын аҕалыахтаах этибит. Манна самолет сырыыта эмиэ киирсэр.



Чокуурдаахха соҕотох сибиинньэлэр

СР Тыа хаһаайыстыбатын Министиэристибэтэ хоту улуустарга улахан болҕомтотун уурбат эбит диэн санааҕа кэлбитим. Тоҕо диэтэххэ, биһиги субсидия ыллыбыт, онтон саамай кыһалҕалааҕа — дьиэ кыылын аҕалыыр боппуруоһа тохтоон хаалла. Биһиги ыраах сытар ороЙуон буолабыт, манна сыл устата үөһэнэн эбэтэр сайынын уунан, кыһынын сиринэн сырыы баар.

Сибиинньэ оҕолорун сайын уунан аҕалбаппыт биллэр. Кыайан тыыннаах тиийэн кэлиэ суох этилэр. Онон биир аһаҕас аан — самолет эрэ баар. Биһиги "Якутия", "Полярные авиалинии", "Бурятком" авиакомпанияларга сурук бөҕөтүн суруйбуппут. Үһүөннэриттэн "суох" диэн кытаанах эппиэт туппуппут. Дьиҥэ, былаан быһыытынан 14 сибиинньэ оҕотун аҕалыахтаах этибит. Онтон сылтаан от ыйыттан саҕалаан сүүрбүт дьыалабыт алтынньы ыйга биирдэ тиһэҕэр тиэрдиллибитэ. Суолбутугар кыһайтаран, былааннаммыт 14 төбөттөн 6-ны эрэ аҕалбыппыт. Алтынньы ыйга манна номнуо хаар түспүтэ, онон иккис сырыы тохтообута.

Сибиинньэлэрбит билигин тоҕус ыйдаахтар. Иккитэ атыыр. Билигин чааһынай хотоҥҥо тураллар. Кэлин кэҥиир былааннаахпыт. Улуус дьаһалтата быраҕыллыбыт ыскылааты арендаҕа биэрбитэ. Сайын онно улахан өрөмүөн барыахтаах. Аһылыктара тиийэр. Икки оҕо саадыттан уонна оскуола остолобуойуттан тобох аһылыгы таһабыт. Бу соторутааҕыта улуустааҕы тыа хаһаайыстыбатын управлениета 3 туонна комбикорм биэриэхпит диэбиттэрэ.

Биһиги сибиинньэ эрэ иитиитинэн мунҥурдаммака, үһүс баазаҕа турар ыскылаакка улахан модульнай комплекснай ферма арыйар былааннаахпыт. Манна ыам ыйыттан саҕалаан күүстээх үлэ барыахтаах. Быйаҥныыр нэһилиэгин общинатын кытары кэпсэтэ сылдьыбыппыт. Кинилэртэн 4 сылгыны атыылаһыах буолбуппут. Бу сайын куораттан куурусса атыылаһан кэҥиир санаалаахпыт. Ферма арылыннаҕына, үлэ миэстэтэ тахсыаҕа. Аны былааҥҥа овцебыктары уонна бизоннары тутан көрүөхпүтүн эмиэ баҕарабыт.

Улууска тыа хаһаайыстыбатын көтөҕүөхпүтүн наада. Сорох олохтоох дьон, оҕо-аймах сүөһү-сылгы диэни билбэт даҕаны. Урут сопхуос баарыгар эт ас дэлэгэй этэ, билигин маҕаһыыҥҥа барыта дефицит, суох. Улууска үчүгэй бааза баар буоллаҕына, тыа хаһаайыстыбата сайдар кэскиллээх. Маҥнай бэйэбит үлэбитин көрдөрүөхпүт диэн сорук баар, үлэбит үчүгэй түмүктээх буоллаҕына, улуус да, республика да өттүттэн көмө уонна өйөбүл баар буолуоҕа дии саныыбын».

Тыа хаһаайыстыбатын сытыы тыын боппуруостара хаһан да сүтэн биэрбэт кыһайтарыылаах кыһалҕа буолаллар. Биһиги улууска бу уустук салааҕа болҕомто уурарбыт уолдьаста. Саҥа ылсан үлэлээн эрэр эдэр дьон ылыммыт санаалара олоххо киирэн, туһалаах улахан дьыала буолан үүнэ сайдарыгар баҕарыаҕыҥ.

Анна СЛЕПЦОВА,
Чокуурдаах бөһ.,
Аллайыаха улууһа



На днях в редакцию журнала «Предприниматель Якутии» позвонил молодой человек:
- Меня зовут Борис, мы с другом открыли ароматный бизнес, в Якутске такого еще нет, да и в России в целом этот бизнес только начинает развиваться. Можно ли о нас статью в журнал разместить?
- Конечно, можно, подъезжайте в редакцию, привозите с собой материалы, фотографии, тут и поговорим.

«Свежая идея» для процветания Вашего Бизнеса

Мария ФЕДОРОВА

Что нам понравилось, так это то, что Борис с другом приехали не через день, не через два, а уже через час с готовыми презентациями, фотографиями на флеш-карте и в бодром расположении духа, так что общаться с ними было приятно.

- Кому пришла идея этого бизнеса?

Борис: Я предложил Родиону идею продавать ароматы для бизнеса, а он подхватил. Ведь такой услуги нет в Якутске – мы первые! Месяц назад открыли ООО «Свежая идея». На самом деле, мы уже давно планировали создать свой бизнес. Этим летом будем участвовать в конкурсе, проводимом Центром поддержки предпринимательства республики, на размещение в бизнес-инкубаторе. У нас нет своего офиса, а в бизнес-инкубаторе, как мне рассказал консультант Центра поддержки предпринимательства, очень хорошие условия для начинающих предпринимателей: аренда офиса недорогая, интернет, телефония, и даже в рекламировании бизнеса помогают. Теперь нам нужно написать бизнес-план.

Студенты 4 курса МГТУГА, двадцатипятилетние Борис Будницкий и Родион Тырылкин, по специальности будущие авиатехники, решив, что стипендии им маловато для полноценной жизни, вступили в ряды предпринимателей. Друзья и однокурсники, между которыми уже распределены роли: Борис – коммуникабельный генератор идей, Родион – практичный, основательный налаживатель бизнеса, - с полунамека понимают настроение и мысли друг друга и, самое главное, работают в атмосфере доверия. Каждый из них верит в свои силы, знает плюсы и минусы, как свои, так и своего напарника. Им уже повезло, так как найти друга по жизни не просто, а друга-бизнесмена и вовсе далеко не каждому удается встретить.



- Скажите, кто ваши потенциальные клиенты?

Родион: У нас уже есть заказчики – магазин спортивных товаров, турагентство и салон красоты. Заключили с ними договоры на год. На днях приступим к установке ароматов в их офисах и на торговых площадках. И теперь в нашем городе появятся магазины и офисы, в которые клиенты будут приходить с радостью, а уходить — с желанием вновь вернуться. По всему миру ароматами пользуются туристические агентства, отели, СПА-салоны, салоны красоты, фитнес-центры, риэлтерские конторы, автосалоны, кофейни, рестораны, кафе, бары, супермаркеты, бутики одежды и белья, банки, все развлекательные центры, аэропорты.

Борис: Да, когда мы изучали эту тему, узнали, что Алан Хирш показал и доказал, что ароматы привлекают покупателей, увеличивают лояльность, стимулируют продажи, повышают доверие к бренду. Интересно, что ароматы помогают эффективно худеть, повышают работоспособность, изменяют настроение.

- Ароматы нужны только для того, чтобы клиентам было приятно находиться в помещении?

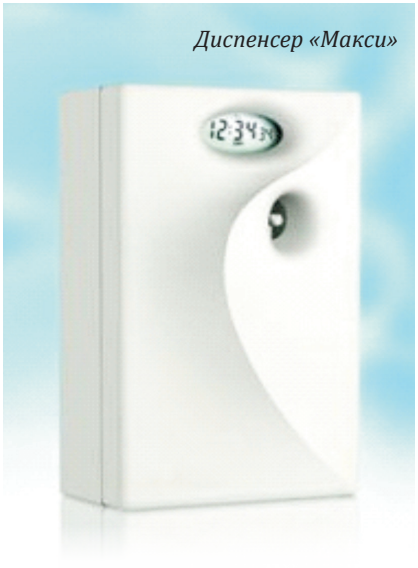
Родион: Ароматы нужны как для улучшения атмосферы, так и для продвижения товаров и услуг, привлечения клиентов, увеличения числа спонтанных покупок, стимулирования работы сотрудников. Вообще, запахи играют в нашей жизни немаловажную роль. Так, я недавно узнал, что было проведено исследование в онкологическом центре и, как оказалось, у 63% пациентов, которые находились в помещении с ароматом ванили, волнение снизилось. А в Чикаго был проведен интересный эксперимент: покупателям в помещении с приятным запахом пара кроссовок Nike понравилась больше, чем идентичная пара для покупателей из неароматизированного помещения.

- А какие запахи вы предлагаете?

Борис: Запахов очень много, их надо подбирать с каждым заказчиком индивидуально. Есть «целевые» запахи. Запах кофе и свежей выпечки для - кофеен. В овощном отделе супермаркета должно пахнуть зеленью, только что срезанной с грядки, в магазине модной одежды и аксессуаров – брендовыми духами. В спортзале непременно должно пахнуть чистотой. В автосалоне должен быть легкий запах дорогой кожи. В турагентстве ожидаешь уловить аромат морского бриза. В салоне СПА или массажном центре хочется вдыхать запах экзотических цветов и спелых фруктов. И все это у нас есть.



Диспенсер Airlia «Fun»



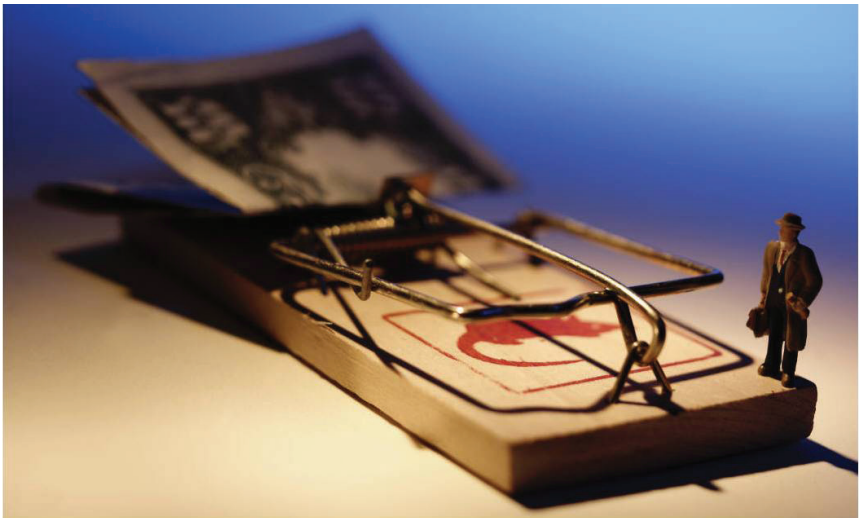
Диспенсер «Макси»

Родион: Мы также предлагаем арома-репелленты против насекомых. Устанавливается диспенсер, который обеспечивает эффективную систему защиты от комаров, ос и других насекомых. Это единственное средство, которое не причиняет никакого вреда человеку. Его можно устанавливать в помещениях, где находятся и работают люди, а так же в заведениях, связанных с едой (кафе, рестораны и т.д.).

- Ну что ж, ребята, видно, что за дело вы взялись серьезно. Рассказываете так интересно о своем бизнесе, что захотелось побывать в магазине или офисе, в котором вы установите аромат. Желаем Вам реального запаха свеженапечатанных денежных купюр. Пусть все ваши планы реализуются, в том числе и победа в конкурсе Центра поддержки предпринимательства.



Ловушка для руководителя



Кто-то говорит, что лень – двигатель прогресса. Якобы, если б никому не было лень встать и подойти к телевизору, чтобы переключить каналы, то до сих пор так и не придумали бы пульты дистанционного управления.

Если вы руководитель организации, которая занимается торговлей, то, мне кажется, что вы вряд ли разделяете эти взгляды. Хотя ваши продавцы, скорее всего, как раз очень согласны с вышеприведённым утверждением. Это помогает им не напрягаться на работе.

Очевидно, что если персонал следует таким ложным “истинам”, это очень заметно сказывается на делах компании.

Вы, как руководитель, прекрасно осознаете, что РАБОТА ДОЛЖНА БЫТЬ СДЕЛАНА. Вы примерно представляет объемы работы. И если продавцы не делают свою работу, то они пропорционально увеличивают то количество работы, которое придётся выполнить Вам, как руководителю.

И если такое происходит в вашей компании, то вы становитесь так перегружены, что не остается времени иногда зайти и проверить, что продавцы делают на своих местах, и что ситуация продолжает ухудшаться дальше.

Так как у руководителя теперь не хватает времени пойти и ПОСМОТРЕТЬ своими глазами, что происходит на линиях продаж, а информация ему все-таки нужна, он начинает СЛУШАТЬ, что ему рассказывают ДРУГИЕ о том, что происходит на линиях продаж, и это РОКОВАЯ ОШИБКА.

Вам нужно СМОТРЕТЬ, а не СЛУШАТЬ. Потому что те, кто Вам передает данные снизу, зачастую руководствуются принципом “лень - двигатель прогресса”, и они настолько тупо следуют этому принципу и недовыполняют такое количество важной (но зачастую невидимой со стороны) работы, что это приводит к значительной стагнации на линиях продаж или к откровенному их падению.

Если бы эти люди могли наблюдать своими собственными глазами, анализировать данные, принимать решения и следовать своим решениям, то таких ситуаций и не происходило бы. Но они не смотрят и особо не думают. Они ищут оправдания тому, чтобы следовать тем принципам, которые им “выгодны”.

А если они находят оправдания, они становятся очень неплохими специалистами в этом, и как Вы думаете, смогут ли они Вам придумать “хорошие”, “качественные”, “убедительные” оправдания тому, что у них упали продажи?

Вы угадали, они снабдят Вас такими оправданиями, что Вы и прослезиться сможете, просто представив “как им тяжело продавать” и “какие покупатели пошли плохие” и “какая конкуренция” и “как изменились вкусы” и прочее, прочее, прочее.

Но если Вы не такой чувствительный, чтобы пустить слезу от этого, то, как минимум, они снабдят Вас кучей ложных данных о ситуации с продажами и Вы ЛЕГКО УЙДЁТЕ ПО ЛОЖНОМУ ПУТИ, пытаясь найти эффективное решение для ситуации.

Что Вам нужно было бы сделать, если принять в расчёт их данные? Обанкротить всех конкурентов? Поменять вкусы людей? Поработать со всеми покупателями, чтобы они лучше покупали? Видите, все эти пути ведут в тупик. Почему?

Да потому что они пытаются показать Вам, что причина падения продаж находится где-то ВНЕ компании, а это ВСЕГДА НЕПРАВДА! Все причины, которые могут оказать хоть

какое-то влияние на объёмы продаж, находятся ВНУТРИ вашей компании. Это один из основных законов бизнеса и каждому руководителю следует узнать его как можно раньше.

Все силы и причины, которые могут существенно воздействовать на организацию и её деятельность ВСЕГДА находятся ВНУТРИ неё.

И для того, чтобы начать ВИДЕТЬ эти причины, Вам нужно начинать СМОТРЕТЬ. Смотреть внутрь организации.

“А как смотреть-то?” - спросят многие. И добавят: “Я и так смотрю каждый день, я же не идиот”.

Как смотреть - это важный вопрос. Если Вы будете смотреть так же, как и раньше, Вы по-прежнему не будете замечать определенные ситуации или проблемы.

Смотреть нужно, ориентируясь на те представления, которые у Вас возникли, когда Вы делали упражнение, представляя себе расширение на все континенты планеты и выживание компании в течение тысяч лет.

Держите “перед глазами” эти картинки и родившиеся у вас стандарты, и с этой позиции СМОТРИТЕ.

И вдруг вы начнете видеть. Видеть очень многое. Может даже СЛИШКОМ многое и вам это станет неприятно. А я и не говорил, что на начальном этапе это будет приятно. Это будет эффективно - да, приятно - скорее нет.

Но к этому моменту Вы уже будете знать что ВАМ НУЖНО. Вы увидите и то, что нужно изменить в компании и то, чему нужно обучить продавцов и то, сколько новых руководителей и специалистов нужно заранее готовить для предстоящего расширения и многое, многое другое.

Но главное – выбирайтесь как можно скорее из этой ловушки. Ловушки общепринятой идеи, что “сейчас бы выжить, а там разберёмся”.

Только взгляд в будущее с идеей огромного расширения быстро изменит всю ситуацию внутри компании и внутри ВАС ЛИЧНО! И вытащит из той ловушки, в которую нас так незаметно, но крепко помещает наше с вами современное общество.

Успехов ВАМ!

Дмитрий Владимирович РЫЖОВ,
консультант международной
консалтинговой компании
«BUSINESS FORWARD

Практикум даст вам большую эффективность, меньшую усталость, привычку к самоорганизации, приведет вас к большим достижениям, осмысленности и цельности жизни, балансу между здоровьем, богатством, счастьем.

У современного бизнесмена, загруженного делами, вечно спешащего, часто возникают проблемы со временем. «Цейтнот, дел полно, сделать не успеваю», «Постоянно на работе, на семью и на себя времени нет совсем», «Что-то вроде делал целый день, а куда время ушло — непонятно».

Для этой цели был придуман тайм-менеджмент — искусство эффективной организации времени. Задачи тайм-менеджмента — помочь человеку организовать свое время так, чтобы с меньшими усилиями и в кратчайшие сроки достигать своих целей. Успевать больше, уставая меньше. Выбраться из рутины мелких и неважных дел и высвободить время для самого главного и важного в жизни.

Дата: 29 - 30 июня 2012 г.
Продолжительность: 2 дня, с 10.00 до 18.00
Место проведения: г. Якутск.

При оплате “VIP” (для тех, кто быстро принимает решения!):
до 31 мая 2012 г.- ~~17 000 руб.~~ 12 410 руб. (скидка 27%)
до 17 июня 2012 г.- ~~17 000 руб.~~ 14 110 руб. (скидка 17%)
до 24 июня 2012 г.- ~~17 000 руб.~~ 15 810 руб. (скидка 7%)
Вариант участия “Базовый»: 17 000 руб.

ЗАПИШИТЕСЬ НА ПРАКТИКУМ ПРЯМО СЕЙЧАС!
Тел. 73-11-12. Количество мест ограничено!

ВНИМАНИЕ!
Если от одной компании идут два, три и более человек - дополнительная скидка 10% от общей стоимости! Если у Вас возникнут вопросы по регистрации или оплате - пишите на harlova.e@gmail.com или звоните по тел.: (9142)73-11-12. При оплате по безналичному расчету все финансовые документы будут предоставлены.

100% Гарантия результата.
Если в конце первого дня вы будете НЕ согласны с тем, что этот практикум действительно улучшит вашу жизнь и ваш бизнес, что информация этого практикума действительно важна и ЗНАЧИМА для вас - вы можете сообщить нам об этом и уйти с практикума, получив ПОЛНЫЙ 100% ВОЗВРАТ.



Ведущий – Дмитрий РЫЖОВ

Успешный бизнесмен, владелец 2-х бизнесов в Москве. Эти компании существуют уже более 6 лет и имеют постоянно растущие показатели и не замедляли темпы развития во время кризиса. Более 10 лет занимается предоставлением семинаров и мастер-классов в области управления и человеческих ресурсов. За это время Дмитрий провел более 450 семинаров в 6 странах мира (в общей сложности в 87 городах СНГ, Европы и США). Лично обучил более 6500 человек.



Он превзошел своих учителей, и не то, чтобы не гордится этим. Лавры успешного режиссера-постановщика греют его самолюбие, но возгордиться – это не про того Евгения Охлопкова, в ходе разговора с которым была сделана попытка ответить на вопрос: «Способны ли писатели, поэты, художники, музыканты, режиссеры — одним словом, творческие люди, совместить творческое начало и жилку бизнесмена?».

Превзойдя, не возгордиться

СОГЛАСНО ПОНЯТИЯМ. Бизнес требует дисциплины и умения планировать свое время, а творчество – это свобода от стереотипов, самовыражение, бесхарактерность, в хорошем понимании этого слова, потому как творчество не должно говорить «нет», диктовать условия, с такими неприятностями должен разбираться продюсер. Согласитесь, как может артист назначать цену, либо отказывать своим поклонникам? Наоборот, он должен стремиться дарить им все, что у него есть – любовь, голос, и получать взамен восторженные взгляды и овации. Артист оперирует такими понятиями, как «поклонники», «слушатели», «зрители», а продюсер такими, как «клиент», «договор», «контракт».

САМ СЕБЕ НА УМЕ. Лично я за разделение творчества и бизнеса, но в данное время ситуация такова, что у нас нет хороших продюсеров. И дело даже не в том, есть или нет у них деньги, потому как самое ценное в продюсере - это умение распознать будущую звезду, выстраивать правильные отношения с артистами, администрациями театров, клубов и т.д. Якутские артисты в основном работают по принципу: сам себе талант, продюсер, режиссер, гример. И это не на пользу как самим артистам, так и якутской эстраде в целом.

Войти в открытую дверь. Странность якутской эстрады в том, что, несмотря на такую массу талантливых, ярких певцов, артистов, она все еще сохраняет свою камерность. Якутскому театру эстрады, а он у нас существует, нужно выезжать с гастролями не только по Республике, но и за ее пределами активно заявлять о себе: пусть не в Европе, а в Азии. Тем более, что дверь-то оказывается открыта, наши артисты пользуются успехом. К примеру, я совершенно случайно организовал выступление Юлианы в одном из ресторанов Китая. Публика поначалу восприняла с прохладцей, а после ее выступления к нам подходили с предложениями заключить контракт. Так же, как и спортивные игры «Дети Азии», можно было бы проводить и песенный конкурс «Голоса Азии». Я за такие проекты, которые дают возможность и нам, я имею в виду Республику, показать свои таланты, так и другим республикам и странам блеснуть своим этно.

В МОСКВУ? НЕТ, ЛУЧШЕ В ПЕКИН. Мне не раз задавали этот вопрос: «Не хотел бы ты в Москву уехать?». Знаете, этот город не подходит мне по духу, можно в Москве, что называется, потусить, но работать там лично мне не комфортно. Я задумывался уехать в Пекин года два назад, и серьезно задумывался, но остановили заключенные договоренности и семья.

ООО «ЗНАК КАЧЕСТВА». Два года работы в окружной администрации г. Якутска взрастили во мне уверенность - работа в госучреждении не для меня. Как-то плавно, без особых метаний, терзаний, в 2000 году, когда мне было 23 года, я стал предпринимателем – открыл ООО «Знак качества». И все это время хочу - работаю, хочу - нет, соответственно, делаю деньги или же отдыхаю. У меня свой график работы, выходных и отпусков. Сейчас работаю над изменением устава ООО «Знак качества» – буду расширять спектр услуг.



Победа моих артистов - это и моя победа!


Вот это да!
К нам пришла Звезда!

КАРМАН ДРУГА – НЕ ТВОЙ КАРМАН. С предпринимателями, в отличие от госструктур, всегда легче работать, они ценят время, платят вовремя, все делается напрямую, минуя «средние звенья» и без бумажной волокиты. Со многими предпринимателями у меня дружеские отношения. Как правило, это люди, которые не пытаются злоупотреблять дружбой, им не надо объяснять, что у каждого свой карман.

О ЧЕМ МОЛЧИТ ОХЛОПКОВ? Осенью этого года планирую проект «Семь див»: Далаана, Олимпия, Ника, Максима, Ый Кыыһа, Сахайа, Юлиана. Вообще, я, конечно же, могу планы и будущие проекты вынести на суд общественности, но о том, что действительно волнует, что является «заветной» мечтой, обычно никому не рассказываю.

ИНТУИЦИЯ. Многого достиг благодаря интуиции. Порой приходит артист, работать с которым все отговаривают, а мое шестое чувство с ними упорно не соглашается, и настоятельно шепчет – будет толк, попробуй. Так, моя интуиция помогает мне зарабатывать деньги и зажгла не одну звезду.

Я УМЕЮ «ЗАЖИГАТЬ». Если у начинающего артиста есть только желание и талант, то договор заключается на следующих условиях: я «раскручиваю» артиста и через три года он свободен. Я должен заработать на артисте за это время. Сейчас известная певица якутской эстрады, в становлении карьеры которой я сыграл непосредственную роль, за четыре концерта зарабатывает не один миллион рублей. Как практика показала, при хорошем стечении обстоятельств: таланте, работоспособности, везении, правильной «подаче» певца или певицы - достаточно двух лет, чтобы «зажечь» звезду на якутской эстраде.

ПОЛЯРНЫЕ ЦЕЛИ. Желать семейного благополучия и стремиться к звездной карьере артиста – две противоположные цели. Артист должен быть свободен от семейных уз, во всяком случае, узы не должны быть ограничивающим арканом. И не важно, идет речь о звезде мировой величины или же о звезде якутского масштаба.

ЭФФЕКТ НЕОЖИДАННОСТИ. Вся моя жизнь - это экспромт: любовь, творчество, работа. Планирую, конечно же, но так ценю и всегда жду инсайта - момента озарения, а он, как ему и положено, приходит неожиданно.

ДОХОДЫ. Сколько зарабатываю? - Некоторые проекты вообще практически бесплатно провожу, как договоримся. Цена зависит от сложности проекта. Практически ни в чем себе не отказываю, вот недавно купил квартиру, довольно часто езжу за пределы России, ну и в Якутске умею отдыхать весело, и порой дорого.

ШОУ НА БЛАГО ТУРИЗМУ. Часто бываю на различных мероприятиях, и тут я не просто зритель. Смотрю, оцениваю, что-то беру на вооружение. Прикидываю, какова «кухня» этого шоу, как все готовилось. Зарубежные шоу – это железные законы: артист практически всегда «вне зоны доступа» - привозят на черных машинах и, по окончании шоу, сразу же увозят, так выдерживается таинственность и в то же время обеспечивается безопасность артистам. Вот из последней поездки в Таиланде много почерпнул для себя. Там действительно умеют делать Шоу с большой буквы, поэтому и туристов там много, в том числе и из России.

Он любит дарить подарки, и это одна из отличительных черт той категории людей, кого природа наградила большой энергией и широтой душевной. Евгений Охлопков – противник однозначности. Эпатаж и вспыльчивость его легко списываются на издержки творческой профессии. Режиссер и бизнесмен умеет «зажигать» звезды, радовать, удивлять зрителей красочными постановками и, что не каждому удается, совмещать творчество и бизнес.

«Железная правда» о «Fitness Life»

С каждым днем приближается лето. Все меньше и меньше на нас остается предметов гардероба. Девушки начинают носить мини-юбки, а молодые люди демонстрируют свой накачанный торс. Не за горами начало купального сезона, к которому мы готовимся заранее, в особенности прекрасная половина человечества. Мы приводим в порядок свое тело для того, чтобы модный купальник подчеркнул все имеющиеся прелести.

Чтобы сбросить лишние килограммы, мы садимся на диеты, ходим в тренажерный зал, посещаем сауны и различные курсы вроде фитнеса, йоги и т.д. И как здорово, что в нашем городе открылся новый фитнес клуб «Fitness Life», который включает в себя все эти услуги и даже больше.

В нашей рубрике мы взяли интервью у управляющего клуба «Fitness Life» Салтыкова Виктора Анатольевича.





- Добрый день, Виктор Анатольевич, так как читатели журнала – это предприниматели нашего города и Республики, в начале интервью было бы интересно услышать о start-up проекте Фитнес клуба.

- Подготовка к открытию заняла 2 года, за это время была сделана техническая подготовка, составлена проектная документация, прошла внутренняя отделка, монтажные работы и т.д. Я сам дважды прошел обучение в Колледже бодибилдинга им. Бена Вейдера в Санкт-Петербурге, который единственный у нас в России выдает диплом международного образца. А сама идея открытия фитнес клуба Европейского стандарта возникла у моего очень хорошего друга Олега Шапранова. Поэтому основателем, идейным лидером и вдохновителем был именно он. Очень жаль, что он сам лично не стал свидетелем открытия клуба и претворения его заветной мечты в жизнь.

Я очень горжусь клубом, его техническое открытие состоялось 17 декабря 2011 года, куда мы пригласили чемпиона России по бодибилдингу 2011 года Виталия Рудаковского. До того момента, пока он не увидел Клуб своими глазами, он был настроен скептически. У него самого есть фитнес клуб, и он хорошо знает изнутри, как сложно открыть фитнес клуб премиум-класса, тем более на Дальнем Востоке. Однако после того, как увидел клуб, он пребывал целых два дня в шоковом состоянии и никак не мог поверить, что в Якутске может быть фитнес клуб такого уровня.

- Вы говорите о том, что «Fitness Life» может составить конкуренцию другим клубам России и вне конкуренции не только по нашей Республике, но почти и на всем Дальнем Востоке. А чем же он так хорош, чем отличается от других клубов нашего города? Ведь тренажер есть тренажер, а гантели есть гантели.

- У меня есть много знакомых в этой сфере, которые также говорили, что нет разницы, в этот фитнес клуб ходить или в другой, «железки» и есть «железки». Однако, раз посетив наш клуб, каждый из них был в восторге. Во-первых, у нас отличная система кондиционирования, все строительство и проектировка помещения начиналась именно с этого. Кто был в фитнес центрах, согласится со мной, что поработав один час в душном зале, сразу выдыхаешься, а с нашей системой вентилирования и кондиционирования работоспособность повышается в несколько раз. Говорят, что даже как-то непривычно, потом не пахнет. И, конечно же, наша гордость - это наше оборудование, кото-

рое не каждый фитнес зал может себе позволить. Мы работаем с московской компанией Brunswick Russia.

- Звучит очень заманчиво, а как у Вас с персоналом? Бывает такое, будь то даже самый лучший ресторан или магазин, но встречаясь с неквалифицированным персоналом, говоришь себе: «Я больше сюда ни ногой».

- Все мои сотрудники - профессионалы своего дела. Каждый из них проходил обучение в Колледже бодибилдинга им. Бена Вейдера в Санкт-Петербурге и в Москве. Кроме того, они проходили стажировку в Сети Фитнес клубов «Fit Fashion», который является лидером в России. Весь персонал имеет диплом международного образца, они хорошо «подкованы» во всех вопросах фитнеса, бодибилдинга и здоровья человека в целом.

- Вы уже столько сделали, намерены ли Вы останавливаться на достигнутом?

- Конечно, нет, мы этим летом планируем открытие детского фитнеса от 1 года до 16 лет. Для маленьких детей это будет больше как оздоровительный курс для сердечнососудистой системы, опорно-двигательного аппарата, а для детей постарше - и на развитие красивого и здорового тела. Кроме того, у нас будет соревнование по силовому экстриму, посвященное памяти Олега Шапранова. А на сегодняшний день для наших клиентов мы часто устраиваем внутриклубные соревнования по различным направлениям, и даже по X-Box Kinect.

О Фитнес клубе «Fitness Life» можно еще много рассказать, однако мы перейдем к нашим вопросам на «Детекторе лжи». Кстати, интересный факт для читателей: у Виктора такой большой обхват бицепса, что наш датчик давления (тонометр), мы даже не смогли надеть.

«Fitness Life» – лучший Фитнес клуб в городе? 1

Виктор: Да.
Детектор: Да.

В Вашем Фитнес клубе все соответствует европейскому стандарту? 2

Виктор: Да.
Детектор: Да.

Клуб позиционируется на уровне премиум, а face-контроль у Вас есть? 3

Виктор: Нет.
Детектор: Неправда.
Комментарий Виктора: *Что-то вроде face-контроля у нас есть, но не при приобретении клубной карты, а система контроля при посещении Клуба. Мы с каждым клиентом заключаем контракт и требуем от членов Клуба соблюдения всех наших клубных правил.*

Фитнес клубы только начинают завоевывать популярность, данное направление бизнеса прибыльно? 4

Виктор: Да.
Детектор: Неправда.
Комментарий Виктора: *Это действительно прибыльно, однако мы планируем, что нынешняя прибыль будет еще расти и расти. На сегодняшний наша прибыль не предел.*

Обороты, которые планировались перед открытием Клуба, соответствуют действительности? 5

Виктор: Да.
Детектор: Да.

Вы относите себя к одним из самых успешных руководителей города? 6

Виктор: Да.
Детектор: Неправда.
Комментарий Виктора: *Успешных руководителей оценивают по свершенным делам, я горжусь Клубом и своими достижениями, однако этот вопрос настолько щепетилен, что всегда волей-неволей задумываешься: «А все ли я сделал правильно?».*

Вы довольны своей физической формой? 7

Виктор: Да.
Детектор: Да.

Вы согласны с выражением «Физкультура лечит, а спорт калечит»? 8

Виктор: Да.
Детектор: Неправда.
Комментарий Виктора: *Если ты профессионально занимаешься спортом, он может повлиять негативно. В большом спорте всегда есть свои издержки, он влияет не только на здоровье, но и на личную жизнь человека. Хотя, так можно сказать про любой вид деятельности, даже если у тебя сидячая работа, это тоже не есть хорошо. Золотую середину сложно найти.*

Уважаемые читатели, давайте вместе искать золотую середину. Необходимо совместить бизнес, семью и физическое здоровье в балансе. Ведь в здоровом теле - здоровый дух! К тому же, с гордостью скажу, что я и сама являюсь членом фитнес клуба «Fitness Life».

Уголок Японии в Алдане

Ольга КОРНЕВА

В долгосрочной стратегии социально-экономического развития нашей страны немаловажная роль отводится малому и среднему бизнесу. Громко и красиво звучит это слово – бизнес. А что за ним, как стать бизнесменом, как сломать веками сложившиеся стереотипы и самому стать предпринимателем? Эти и другие вопросы все чаще задают себе люди, оглядываясь на тех, кто уже создал свое дело, вложив в него собственные средства, знания, силы.



Сегодня я хочу рассказать об одном начинающем предпринимателе Алдана, увлеченном своим делом, воодушевленном идеями, строящим надежды и планы. Речь пойдет о Панариной Алене Николаевне, в марте зарегистрировавшейся как индивидуальный предприниматель.

- Алена Николаевна, как пришла мысль открыть именно кафе японской кухни? Это так необычно для нашей северной республики.

- Я неравнодушна к приготовлению здоровой пищи – мама с детства приучила. Открыть обычное кафе не интересно, потому что их в городе уже достаточно, а вот необычное пока у нас первое в городе. Кафе японской кухни – это очень интересно. Во-первых, японская кухня – это здоровое и правильное питание (а в последнее время люди стали больше обращать внимание на питание и заботиться о здоровье), которое улучшает работу головного мозга, повышает уровень йода в организме, что влияет на иммунитет. Кроме того, японская кухня использует продукты, подходящие для тех, кто мечтает похудеть и долго жить. Рис, овощи, грибы шитаки, рыба благородных пород (тунец, угорь), творожный сыр и т.д. – издревле считаются продуктами долголетия. И мы стараемся в своем суши-баре не только накормить вкусными роллами и суши, но и познакомить с культурой и кухней разных народов мира.

- Алена Николаевна, а чем отличаются роллы и суши?

- Роллы – это завернутые в нори (йодосодержащая морская капуста) рулетики, а суши – блюдо из рыбопродуктов, завернутых в рис особого приготовления.

- Как подбирали коллектив?

- В основном, бизнес семейный. Муж, дочь и сын помогают мне во всём. Арендованное помещение ремонтировали своими руками, сами выполняли дизайн, подбирали мебель. Еще у нас работают повар и 3 девочки-ученицы (от 17 до 23 лет), они очень дружны и активны, так же мне во всем помогают, правда, боятся новизны и экспериментов.

- Как посещаемость? И кто в основном является завсегдатаем Вашего суши-бара?

- Посетителей у нас прибавляется. Поначалу приходило в основном молодое поколение – пытливое, стремящееся отведать чего-то новенького, необычного. Теперь приходят и родители с детьми от 5 лет и старше. Мы даже стали проводить дни рождения, юбилеи, корпоративные мероприятия. И останавливаться на достигнутом не собираемся, планов очень много.



- С кем работаете, если не секрет, по поставке специфических продуктов?

- Часть продуктов приобретаем у местных поставщиков, а специфические продукты получаем из Якутска, заключили договор с фирмой «Инко-трейд».

- Что, на Ваш взгляд, тормозит дальнейшее развитие дела, какие проблемы? Какие планы на будущее?

- Одна из основных проблем – это нехватка времени. В сутках всего 24 часа, а всегда хочется объять необъятное. Не хватает оборотных средств. Места… В прошлом году только открылись, а уже необходимо помещение побольше. Подумываем о расширении. Вообще мечтаем уйти от аренды и построить свое здание в национальном стиле, уютное, комфортное… Но пока это только мечты, так как за один из присмотренных нами участков запросили 5 миллионов рублей, а в другом, скорее всего, и вовсе откажут. Кроме арендной платы, немалые расходы идут на электроэнергию, заборы проб и смывы СЭС.

- Алена Николаевна, в 2011 году Вы как начинающий предприниматель получили грант в размере 150 тысяч рублей на создание собственного дела. Как распорядились полученными средствами?

- Как и планировали, приобрели профессиональную рисоварку и холодильное оборудование. Хочу сказать большое спасибо Министерству предпринимательства республики за оказанную поддержку, эти деньги нам очень помогли.

- Большое спасибо за уделенное для беседы время. Желаем Вам и всем Вашим помощникам успеха, терпения, не растерять того потенциала и желания, с которыми Вы взялись за столь интересное дело.