

ЭКСПОРТНЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ ЮГРЫ

Выпуск №16
июль-сентябрь 2017 года

Информационное издание Фонда "Центр поддержки экспорта Югры"



Югорские предприниматели заключили экспортные контракты с компаниями из Южной Кореи

С 17 по 19 августа Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» организовал бизнес-миссию югорских предпринимателей в Сеул. Основная цель визита бизнесменов нашего региона - участие в крупнейшей международной выставке The 16th Seoul Int'Organic & Natural Trade Fair for Korea 2017. В Корею свои товары на экспорт представили сразу три предприятия из Югры. Продолжение на стр. 2.

СОБЫТИЯ

- 1) Итоги бизнес-миссии предпринимателей Югры в Корею.....стр.2
- 2) Югра и Венгрия стали бизнес-партнерами.....стр.3
- 3) Новости Образовательного проекта АО «Российский экспортный центр» в Югре.....стр.6
- 4) История успеха. Василий Новосёлов: Товарный знак «Сделано в Югре» - это ответственность и принадлежность к качествустр.8
- 5) История успеха. «Спутник» по уникальным туристическим маршрутам Югры.....стр.10

Отчет о работе делегации Югры на международной выставке натуральных и органических пищевых продуктов в Южной Корее (г. Сеул)

С 17 по 19 августа югорские предприниматели посетили Сеул. Основная цель визита бизнесменов нашего региона - участие в крупнейшей международной выставке The 16th Seoul Int'l Organic & Natural Trade Fair for Korea 2017. В Корею свои товары на экспорт представили сразу три предприятия из Югры – ООО «Регион-К» (пгт. Междуреченский), специализирующееся на производстве продукции из дикоросов, ООО «Центр-Сибирь» (Нижевартовск), также работающее с дикоросами и ещё один производитель уникальных продуктов из дикоросов – И.П. Водопьянов Владимир Борисович из Излучинска. Важно, что среди более чем 250-ти стендов всемирного экспо, стенд предпринимателей из Югры был единственным представителем Российской Федерации. Всего же в выставке приняли участие более 45 тысяч человек.



Стенд автономного округа изобилует продукцией из дикоросов, выращенных на территории Югры. Зарубежные партнеры и гости выставки увидели поистине уникальные продукты, среди которых: кедровое масло, кедровое масло с живицей, грибы (белые, подосиновики, лисички), кедровый орех, паста из кедрового ореха, кедровая мука, варенья (из одуванчиков, клюквы, морошки), молодые шишки в сосновом меду.

По словам делегатов от региона, выставка с нашей продукцией пользовалась большой популярностью, особенно гости и участники корейского экспо отмечали качество и уникальность представленных продуктов. Значимо то, что дикоросы из Югры вызвали неподдельный интерес у предприниматель-

ского сообщества Республики Кореи, они, в частности, отметили конкурентную цену производимой в округе продукции. Подтверждением такой оценки стало заключение 2 экспортных контрактов на поставку продукции из дикоросов между компанией



PanaRoad и ИП Водопьянов Владимир Борисович, и компанией PanaRoad и ООО «Регион-К».

Кроме того, в течение работы ежегодной международной выставки, окружной стенд посетили представители Малазийского и Южнокорейского рынков. Так, к примеру, в первый день работы с югорскими предпринимателями пообщался дистрибьютор южнокорейской сети продуктов питания Namoon Corporation ДжогДжей Вон. Господин Вон отметил, что особый интерес для рынка Южной Кореи представляют белые грибы и ягодные варенья. Спрос, действительно, есть и северные товары без трудностей смогут найти свою нишу на зарубежном рынке. Ещё один представитель отдела импорта и развития бизнеса Чанг Джен Чунгом из малазийского холдинга Fraser&Neave обсудил с нашими предпринимателями возможности поставки югорской продукции в Малайзию. Сейчас с господином Чунгом обговариваются условия экспортных поставок.

Сотрудники Фонда также организовали встречу директора компании по производству оборудования по переработке дикоросов До Джа Ли и индивидуального предпринимателя Водопьянова Владимира Борисовича. Встреча состоялась непосредственно на производстве. Напомним, что в декабре 2013 года ИП Водопьянов В.Б. заключил контракт на приобретение специального оборудования для отжима масла. Продукт, изготовленный на этом оборудовании, как раз демонстрировался на выставке в Южной Корее. Отметим, что на фабрике переговоры проходили лично между бизнесменом из Югры и главой корейской компании.

По итогам многочасовых переговоров с До Джа Ли был заключён контракт по импорту технологий для холодного отжима масла из кедрового ореха, а

Югра и Венгрия стали бизнес-партнёрами

Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» заключил соглашение о сотрудничестве с Венгерским Национальным Торговым Домом.

Свои подписи под меморандумом поставили генеральные директора организаций Ирина Гайченцева и Жанетт Дучаи-Олах. Такой документ о взаимодействии позволит организовывать бизнес-миссии и встречи предпринимателей, как в Венгрии, так и на югорской земле. Обе стороны также заинтересованы в участии и организации различных товарных выставок на территории двух стран.



Напомним, что в октябре прошлого года Департамент экономического развития Югры совместно с организациями инфраструктуры поддержки предпринимательства проводили рабочую встречу с представителями Генерального Консульства Венгрии в Екатеринбурге. Тогда югорская сторона представила будущим партнерам информацию об экономическом потенциале автономного округа, возможностях и перспективах сотрудничества.



По итогам встречи Консул по торгово-экономическим вопросам Тимеа Эндрейтер заинтересовалась в развитии сотрудничества с предпринимателями Югры и выразила надежду на укрепление деловых отношений с венгерскими компаниями. Спустя 9 месяцев соглашение, полностью отвечающее интересам обеих сторон, было заключено.

По вопросам экспортной поддержки предпринимателей проконсультируют в МФЦ Югры

Начальник отдела внешних связей и маркетинга Фонда «Центр поддержки экспорта Югры» Землиханов Вадим в рамках заключенного соглашения о сотрудничестве с окружным Многофункциональным центром (МФЦ) презентовал для сотрудников МФЦ информацию о видах поддержки, оказываемых Фондом для предпринимателей Югры.

После проведенного обучения был дан старт началу совместной работы в специальных окнах, расположенных на базе многофункциональных центров округа. В специальных окнах предприниматели могут получить не только государственные и муниципальные услуги, но и дополнительные: услуги организаций, предоставляющих их для бизнеса. В их список на сегодняшний день включены Фонд «Центр поддержки экспорта Югры», Фонд поддержки предпринимательства, Югорская микрокредитная организация, Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, а также АО «Федеральная Корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».



Благодаря новой услуге, предприниматель может получить информацию о процедурах закупки товаров, работ, услуг, в том числе инновационной или высокотехнологичной продукции и многое другое.

Важно, что все услуги предоставляются бесплатно, срок подготовки ответа занимает от 1 до 3 рабочих дней в зависимости от характера запрашиваемой информации.

Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» начал сотрудничество с частными медицинскими клиниками региона.

13 июля 2017 года Гайченцева Ирина, генеральный директор Фонда «Центр поддержки экспорта Югры» и Измайлов Ринат, президент Ассоциации «Медицинский бизнес Югры» заключили соглашение о сотрудничестве.

Документ предусматривает совместную поддержку внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в автономном округе.



В рамках этого соглашения стороны обязались не только обмениваться между собой справочной и аналитической информацией и статистикой, но и взаимодействовать в области реализации проекта по трансферу технологий для социально-ориентированных компаний округа. Кроме того, в планах у Фонда и Ассоциации проведение различных совместных консультаций, рабочих встреч, тематических семинаров и активное привлечение к участию социально-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства. Также, в рамках сотрудничества, планируется проведение совместной зарубежной бизнес-миссии, с целью изучения лучших мировых практик в области частной медицины и трансферта технологий для диагностики пациентов. В частности, медицинский бизнес Югры интересуется портативное диагностическое оборудование: переносные рентгенографы, томографы, электрокардиографы, УЗ-сканеры и другая аппаратура. Эта полноценная и доступная альтернатива стационарному оборудованию позволит повысить качество обслуживания пациентов в частных клиниках.

Ассоциация «Медицинский бизнес Югры» - это добровольное объединение частных медицинских клиник округа. Постепенно география её участников увеличивается, на сегодняшний день она представлена в 14 городах региона – в Белоярском, Нягани, Нижневартовске, Ханты-Мансийске, Югорске, Советском, Урае, Нефтеюганске, Когалыме, Пыть-Яхе, Сургуте, Радужном, Лангепасе и Мегионе. В конце июня члены Ассоциации направили на имя губернатора Югры Натальи Комаровой письмо с просьбой включения в состав Совета по развитию малого и среднего предпринимательства в округе одного из её членов. Руководители частных медицинских организаций Югры стремятся к объединению и формированию единой общественной профессиональной работающей организации. Таким образом, они пытаются выстроить диалог между Правительством и частным медицинским бизнесом.

Соглашение в помощь малому и среднему бизнесу Югры

10 июня Фонд поддержки предпринимательства Югры, Фонд «Югорская региональная микрокредитная компания», Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» и Ханты-Мансийское окружное региональное отделение Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» подписали четырёхстороннее соглашение о сотрудничестве.



Такое взаимодействие сторон призвано помочь развитию малого и среднего предпринимательства в регионе, его популяризации. По словам руководителей инфраструктуры поддержки, подписанное соглашение это по-настоящему значимый, своевременный и практический шаг вперед по продвижению специальных программ, направленных на развитие предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре.

В рамках соглашения стороны планируют создать условия для качественного и количественного роста числа предпринимателей в Югре, внедрить совместные программы поддержки, которые позволят предпринимателям получить консультации со специалистами по любым вопросам развития бизнеса, начиная с регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или общества с ограниченной ответственностью и заканчивая возвратом валютного НДС при экспорте своей продукции в иностранные государства. В ходе реализации соглашения в ближайшее время планируются к проведению круглые столы, направленные на выявление новых предпринимательских инициатив с целью улучшения эффективности деятельности организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.



Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» оказывает предпринимателям информационно-консультативную поддержку, организует деловые миссии, формирует запросы на поиск зарубежных партнеров. Организует обучающие мероприятия и оказывает комплексную поддержку в развитии экспортной деятельности. Фонд поддержки предпринимательства Югры создан с целью реализации основных направлений политики автономного округа в сфере поддержки малого и среднего бизнеса. Фонд «Югорская региональная микрокредитная компания» был создан в 2010 году. Цель работы – предоставление финансовой поддержки малому и среднему югорскому бизнесу. Региональное отделение «Деловой России» - это представительство союза предпринимателей России. Оно объединяет бизнесменов, так называемого, нового поколения, которые заняты в несырьевом секторе экономики. Основная задача общественной организации – налаживание конструктивного взаимодействия с представителями власти.

Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» успешно прошел инспекционную проверку функционирования СМК по стандарту ISO 9001:2015

В сентябре 2017 года Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» успешно прошел инспекционную проверку функционирования СМК по стандарту ISO 9001:2015.

Аудиторами DQS отмечено, что Фонд усиливает поддержку экспортно-ориентированных субъектов МСП округа. Активное содействие в этом оказывает Наблюдательный Совет Фонда, который рассматривает и утверждает основные документы по ВЭД.

Также констатировано, что руководством Центра продемонстрировано соответствие управленческой деятельности требованиям п. 5.1 «Лидерство и обязательство (приверженность)». Проявляется это прежде всего в нацеленности на получение желаемых результатов, приверженности СМК, грамотном вовлечении коллектива в решение задач Центра.

В рамках предусматриваемой диверсификации деятельности нарабатывается описание бизнес-процесса для планируемой выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности Фонда.



Система менеджмента качества ISO 9000 — это серия международных стандартов, направленных на создание на предприятии системы управления качеством, которая представляет собой набор требований по организации управления качеством и эффективностью происходящих в компании процессов, выпускаемой продукции и услуг.

Тренеры Фонда «Центр поддержки экспорта Югры» успешно защитили статус тренера Образовательного проекта РЭЦ по двум курсам

19-20 июля текущего года в Москве на базе АНО ДПО «Школа экспорта Акционерного общества «Российский экспортный центр» прошли курсы для региональных тренеров по теме «Налоговые аспекты экспортной деятельности», которые входят в состав образовательной программы «Организация экспортной деятельности российских предприятий». Обучение успешно прошли три тренера нашего Фонда: Игорь Ширманов, Александр Толкачев и Виктор Чебаков.



По итогам обучения на курсах АО «РЭЦ» тренеры Фонда прошли аттестацию и получили удостоверения тренеров Образовательного проекта РЭЦ, которые позволяют им проводить образовательные семинары для руководителей и специалистов экспортных предприятий нашего региона. Это значит, что бизнесмены Югры смогут узнать ответы на ключевые вопросы, касающиеся налогообложения экспортной деятельности.

Также, с 24 по 28 июля 2017 года Александр Толкачев и Игорь Ширманов посетили образовательную сессию в Москве, по итогам которой защитили статусы тренеров Образовательного проекта РЭЦ сразу по двум курсам:

- «Управление финансовыми ресурсами для экспортеров». Цель этого курса – научить руководство предприятий оценивать свой финансовый потенциал перед выходом на рынки других стран. Курс знакомит слушателей с финансовыми инструментами внешнеэкономического рынка, способами эффективного взаимодействия с финансовыми организациями, механизмами возврата НДС, такими

терминами, как «валютный контроль», «паспорт сделки» и т. д.

- «Правовое обеспечение экспортной деятельности». Этот курс нацелен на знакомство будущих участников ВЭД с правовыми аспектами осуществления экспорта, с международными документами, которые регулируют внешнеэкономическую деятельность, правилами и нормами заключения и ведения сделок с иностранными контрагентами по ИНКОТЕРМС и Венской конвенции. Знания, полученные по итогам курса, позволят экспортерам заключать контракты и договоры с зарубежными компаниями в соответствии с актуальными правовыми нормами российского и международного законодательства.

Наши тренеры не только получили знания, необходимые для знакомства экспортеров из Югры с вышеназванными темами, но и подтвердили освоение программ курсов, успешно справившись с итоговым испытанием – аттестацией. Александру Толкачеву и Игорю Ширманову были выданы удостоверения тренеров Образовательного проекта РЭЦ, а это значит, что теперь они официально допущены к проведению обучающих семинаров для предпринимателей по управлению финансовыми ресурсами и правовому обеспечению экспортной деятельности.



«Образовательная сессия тренеров «Школы экспорта» это интенсивное обучение в формате стресс фактора! Очень динамично, большое количество материала, привлечение экспертов по каждому модулю, а также рабочие тетради для слушателей и материалы для тренеров - все это даёт очень высокий уровень образовательных программ. Даже имея опыт в тренерской деятельности было не просто. РЭЦ с высокой долей ответственности подходит к выпуску своих ретрансляторов, поэтому за экспортеров, которые будут окончательными благополучателями, можно быть спокойными», - утверждает Александр Толкачев региональный тренер АО «РЭЦ» в Югре.

В Нягани прошло обучение по курсу «Правовое обеспечение экспортной деятельности»

11 августа Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» - региональный оператор Образовательной программы Школы экспорта РЭЦ организовал обучение представителей экспортно ориентированных компаний по курсу «Правовое обеспечение экспортной деятельности» в г. Нягань. Курс провел аттестованный тренер Школы экспорта РЭЦ Игорь Ширманов.

«Курс для меня очень полезен и информативен, узнала много новых юридических особенностей, познакомилась с успешными экспортерами и интересными людьми! Есть чему учиться и куда развиваться! Спасибо организаторам мероприятия!» - Евгения Шарипова, сотрудник компании ООО «Айти Гарант».

В рамках обучения слушатели узнали о назначениях и областях применения международных правил ведения ВЭД в рамках Инкотермс и Венской конвенции, нормах ответственности участников деятельности и технологиях урегулирования возможных споров. Получили информацию о том, как выбрать правового консультанта, а также какие типы договоров и составляющие внешнеторгового контракта применяются в экспортной деятельности.

«Теперь я понимаю, как самостоятельно составить внешнеторговый контракт и где искать актуальную правовую информацию в сфере экспорта» - Алена Иванова.



Теоретическая часть образовательной программы подкреплена практическими занятиями с решением реальных бизнес-кейсов по реализации экспортной деятельности.

По окончании обучения, после сдачи онлайн-тестирования на образовательном портале Школы экспорта РЭЦ, все слушатели получили удостоверение о прохождении обучения в рамках Образовательной программы Школы экспорта РЭЦ.

Предприниматели Югры прошли обучение по онлайн-торговле и маркетингу в экспортной деятельности

Фонд «Центр поддержки экспорта Югры» провел обучение представителей югорских экспортно ориентированных предприятий в Школе экспорта РЭЦ. Обучающие курсы провел аттестованный тренер – Ширманов Игорь.



7 августа состоялось обучение по курсу «Эффективный маркетинг для экспортеров». Предприниматели научились владеть инструментами для эффективного анализа разрозненной информации по зарубежным рынкам. Приобрели навыки самостоятельно выделять преимущества и недостатки той или иной модели выхода на внешний рынок. Узнали структуру ценообразования на зарубежных рынках, а также протестировали на практике наиболее эффективные технологии продвижения своей продукции.

«Информация, представленная во время обучения была очень полезной. Совсем скоро наша фирма собирается выходить на зарубежные рынки, и я узнала очень много полезной информации», - отметила представитель компании «Аква-Базис» Ирина Ильина.

8 августа прошло обучение по курсу «Возможности онлайн-торговли для экспортеров». Целью данного курса является содействие российским предпринимателям в принятии решения о старте трансграничной интернет-торговли, в изучении необходимых для онлайн-экспорта основ, взаимосвязанных с практикой их применения.

По оценке участников, курс обучения по данной программе помогает не только понять систему интернет-торговли, но и проанализировать эффективность ее применения на практических примерах. Каждый участник определил перспективы расширения продаж продукта через собственный интерне-ресурс или маркетплейсы.

Василий Новосёлов: Товарный знак «Сделано в Югре» - это ответственность и принадлежность к качеству

Руководитель ООО «Регион-К» Василий Новосёлов рассказал о том, как сегодня живёт крупнейшее региональное предприятие, занимающееся заготовкой и глубокой переработкой дикоросов. И поделился новостью о том, что югорская продукция, в скором времени, окажется на столах жителей Королевства Таиланд.



- Василий Анатольевич, расскажите поподробнее о своей деятельности? Как родилась идея создания предприятия?

- В 2002 году глава Администрации Кондинского района предложил мне возглавить муниципальное предприятие «Фактория», которое бы занималось заготовкой дикоросов. Тогда как раз началось проектирование и строительство завода по переработке дикоросов в поселке Междуреченский, и я взялся за эту идею с воодушевлением. Первые шаги в работе были нелегкими: не хватало финансовых ресурсов, и, конечно же, грамотных заготовителей. Первое время мы приглашали приемщиков дикоросов со стороны. Объёмы были небольшие, на первых порах получалось реализовывать сырьё, система была простой «заготовили – продали». После года работы, ко мне пришло понимание, что муниципальное предприятие – это неподходящий для этой деятельности формат. 70% рабочего времени тратилось на заседания, советы, отчёты. Тогда я задумался о создании собственного предприятия. И в октябре 2005 года официально зарегистрировал предприятие «Регион-К». Теперь большую часть времени я проводил непосредственно на местах сборов дикоросов, общался с партнерами по бизнесу. Начал принимать участие в тематических выставках, там смотрел на других, делился своим опытом, перени-

мал знания у других. Ещё через какое-то время ко мне пришло понимание, что сбор и продажа сырья дикоросов не приносит столько прибыли, сколько могла бы при глубокой переработке.

- На эту мысль вас натолкнул какой-то конкретный случай из работы?

- Да, в то время итальянцы закупили у меня полуфабрикат (отварные белые грибы). Именно они научили меня тому, как нужно работать с этим продуктом. Благодаря этому контакту, наша компания плотно занялась переработкой гриба, мы стали их не только собирать, но и сушить, отваривать, мариновать. В 2009 году мы уже получили звание «Лучший товар Югры» в номинации «белый сушеный гриб», в 2010-м году – «Лучший товар Югры» среди белых маринованных грибов. После этого мы полностью перешли на глубокую переработку этого продукта. А с 2013 года мы стали пробовать перерабатывать ягоду. В начале просто перетирали с сахаром, потом стали варить варенья. Покупателям понравился продукт, и мы продолжили работу в этом направлении. Сегодня мы уже выпускаем около 100 тонн готовой продукции 20-ти наименований. Выросла география продаж, мы поставляем нашу продукцию зарубеж – в Казахстан, сейчас готовим первую партию на отправку в Королевство Таиланд.

- На каком из направлений деятельности вы бы хотели акцентировать внимание?

- На дикоросах, мы не мыслим себя без них. В планах сделать акцент на изготовлении продукции из сосны. Это практически новая тема в производстве дикоросов, и мы первые в России принялись за изготовление некоторых видов такой продукции.



- Можете поподробнее рассказать об этом направлении?

- В этом году мы планируем на всех заготовительных пунктах в Кондинском районе организовать сбор молодой шишки. Из неё мы собираемся изготавливать более 10 видов сосново-содержащей продукции. Глобальная задача на будущее – любой дикорос превращать в продукт, готовый к употреблению.

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

- Если мне не изменяет память, то мы сотрудничаем с Фондом со дня его основания. Именно он первым вручил нам приз в номинации «Лучший стенд» на ярмарке «Товары земли Югорской» в сфере дикоросов.

- Можете рассказать о том, как именно Вам помогал Фонд «Центр поддержки экспорта Югры»?

- Знаете, поддержку от Фонда не измерить никакими эквивалентами. Нам помогали материально, методически, консультировали по возникающим вопросам. Вообще на сегодняшний день ситуация такова, что нам не приходится искать помощи и поддержки, Фонд работает на опережение и сам предлагает те или иные формы сотрудничества. Несколько лет назад это показалось бы немыслимым, но это, действительно, так.



- Как давно ваше предприятие является обладателем товарного знака «Сделано в Югре!»?

- В 2015 году наше предприятие получило право пользования товарным знаком «Сделано в Югре». Практически сразу же мы стали маркировать этим знаком всю свою продукцию. Это положительно сказалось на продажах, особенно в южных регионах страны.

- Какие преимущества дает использование товарного знака?

- Прежде всего, этот знак накладывает на нас дополнительную ответственность за качество производимой продукции. Одновременно мы гордимся, что проживаем и работаем в Югре. Практически на всех всероссийских выставках к стенду нашего региона повышенный интерес среди посетителей. Покупая нашу продукцию, и видя знак «Сделано в

Югре», потребители могут быть уверены в её качестве. Этот знак – принадлежность к качеству.



- Вы намереваетесь получить право на использование товарного знака в дальнейшем?

- Мы уже не представляем нашу продукцию без маркировки товарным знаком «Сделано в Югре», поэтому если нам доверят право обладать этим знаком и дальше, мы с радостью продолжим выпускать товар с такой отметкой.

- Поделитесь планами на будущее?

- Планы на будущее простые: увеличить выпуск продукции, расширить географию продаж, в том числе зарубежных, и не потерять свои позиции по качеству продукции.

- О чём бы вы ещё хотели рассказать нам?

- Пользуясь случаем, хочу поблагодарить всех причастных к становлению и успешной работе нашего предприятия. Не могу не сказать о своем главном партнере Винниковой Ларисе. Она принимала самое активное участие в становлении и работе предприятия. Некоторые виды продукции – это ее собственной разработки. И сегодня она продолжает играть ключевую роль в производстве продукции предприятия.

Справка: На сегодняшний день предприятие производит сушеные, соленые, маринованные грибы, варенье из сосновых шишек, сосновый мёд, джемы, кедровую пасту. Вся продукция фасуется по упаковкам премиум-класса. Заготовка и сбор дикоросов производится, в основном, на территории Кондинского района. На период заготовительной компании в каждом населенном пункте работает приемный пункт, что позволяет оперативно вести приемку дикоросов с последующей первичной переработкой. Основными сдатчиками дикоросов является население района. Предприятие имеет свои производственные мощности для переработки, хранения и транспортировки продукции из дикоросов.

«Спутник» по уникальным туристическим маршрутам Югры

Туристско-транспортная корпорация «Спутник» в городе Нижневартовск – это преемница знаменитого всероссийского «Спутника». Компании, появившейся в начале июня 1958 года в Советском Союзе.



С 1986 года «Спутник» начал свою работу и в Нижневартовске, а с 1991-го компания вплотную занялась развитием внутреннего туризма в Югре. За эти годы «Спутник» разработал несколько уникальных маршрутов, стал организатором нескольких маршрутов активного отдыха. Кроме того, представительство крупной корпорации профессионально занимается организацией отдыха югорчан в России и за рубежом.

«Спутник» является членом ведущих международных и российских тур-ассоциаций и объединений, а также агентом крупнейших российских и зарубежных авиакомпаний. Основным направлением деятельности туристско-транспортной корпорации является внутренний туризм и организация экскурсий по Югре. Социальный проект «Увидеть Югру - влюбится в Россию» руководителя компании в 2004 году стал лучшим проектом по развитию внутреннего туризма в Югре и победил на конкурсе губернаторских грантов. За последние несколько лет благодаря «Спутнику» сотни туристов побывали в экзотических экскурсионных маршрутах на стойбище коренных народов Севера и в увлекательных снежных сафари на снегоходах. Поездки на зна-

менитое нефтяное озеро Самотлор, в хантыйское стойбище, в этнографический музей-заповедник в г. Мегионе, сафари на снегоходах и многое другое - с тех пор востребованный продукт на российском и международном рынках.

О планах компании на ближайшие годы в интервью нам рассказал исполнительный директор Василий Сочилиин.

- Василий Валерьевич, поделитесь планами компании по развитию внутреннего туризма?

- Сейчас наше внимание сосредоточено на туристском потенциале города Нижневартовска. На следующей выставке «ЮграТур» планируем, как раз, продемонстрировать свое видение туристических возможностей нашего города. Мы видим город через слово «нефть» и хотим позиционировать его на туристическом рынке как нефтяную столицу России. В этом направлении есть куда двигаться – можно развивать сети маршрутов, наполнять Нижневартовск символикой, тематической атрибутикой. Мы считаем, что звание нефтяной столицы для города – это справедливо и заслуженно с точки зрения истории. Также мы видим и интерес иностранных туристов к ойл-турам.



- Над какими новыми маршрутами вы сегодня работаете?

- Сейчас мы работаем над продлением туристических маршрутов Тобольска и Тюмени до нашего округа. Плотно общаемся с туроператорами этих сибирских городов. В последние годы мы также успешно продвигаем круизную программу по северным рекам совместно с туроператором «Ника» из Санкт-Петербурга. В этом году, к примеру, у нас 6 раз швартовались круизные суда, прибывшие туристы знакомились с нашей нефтяной столицей.



- Нам известно, что в Нижневартовск в декабре 2016 года приезжали ваши коллеги из Китая. Расскажите, с какой целью они посетили и как узнали о вашей корпорации?

- Да, Центр поддержки экспорта Югры в прошлом году организовал деловую миссию туроператоров из Китая. Мы со своей стороны принимали делегацию и организовали экскурсионные туры, в рамках которых была организована обзорная экскурсия по Нижневартовску, посещение Самотлорского месторождения, полигона учебного центра по бурению и добычи нефти, оленьего стойбища «Ампутинское», этнографического музея поселка Варьеган и других туристических мест Нижневартовска и района. Они были под впечатлением от увиденного. Также свои туристические маршруты для китайских туристов презентовали компании: ООО «Ювонт Кот», ООО «Югра Трэвел», ООО «Сургут интур», «Сафари тур», ООО «Лингва». По итогам мы подписали агентские контракты с китайскими туроператорами и сейчас активно сотрудничаем с ними. Китайские туроператоры уверены, что наш край будет интересен для населения Китая.

- Расскажите, насколько активно вы работаете с брендом «Увидеть Югру – влюбиться в Россию»?

- Могу сказать, что мы очень активно работаем с ним. Во всех наших презентациях и маршрутах он является основным. Считаем его нашим главным и самым узнаваемым туристическим слоганом. Но этот слоган активно используется не только нашей компанией, под ним проводятся различные мероприятия и праздники на всей территории округа. Он красуется на официальном сайте Департамента.

Этот бренд стал настоящим символом региона.

- Какие достижения, за все годы работы, вы можете назвать знаковыми в развитии компании?

- Как представитель туристической сферы, то для себя я по-новому открыл Приполярный Урал, Березовский район. Уже три года подряд осваиваю там маршруты, трижды проходил от Перевала Дятлова до плато Мань Пупу Нёр. За это время увидел, какой большой интерес к этим направлениям проявляют туристы, у этих маршрутов, действительно, есть будущее. Это так невероятно впечатляет, что, проходя по этим маршрутам не веришь глазам своим. Я рекомендую всем пройти этим маршрутом и насладится невероятной красотой нашего края. К слову, у нас появилась ещё одна цель – этой зимой пройти по маршруту от горы Неройки до горы Народная. Воодушевляет также статистика посещения маршрутов внутреннего туризма в динамике, она растёт. По ним, согласно цифрам, проходят более 1200 туристов в год.



- Планируете принять участие в работе круглого стола, организованного Центром поддержки экспорта Югры в октябре этого года?

- Безусловно. Мне бы очень хотелось представить наш новый продукт, о котором я уже говорил – туристический бренд «Нижневартовск – нефтяная столица России», своим коллегам, представителям Центра и инвесторам.