



ВЫПУСК №156

Март - Апрель 2017

SERGIO GARCIA WINS OMEGA DUBAI DESERT CLASSIC 2017 Following four days of enthralling golf, the "Major of the Middle East" at the renowned Majlis course at the Emirates Golf Club concluded in victory for Spaniard Sergio Garcia. Aviamost also brings an exclusive interview with OMEGA's President & CEO Raynald Aeschlimann.

109

Это волшебное число «6» Omega Dubai Desert Classic становится все популярнее из года в год благодаря обильным инвестициям в гольф, большому призовому фонду и традиционному арабскому гостеприимству и роскоши

LOVE HAS NO FACE SAYS USPENSKAYA Aviamost speaks to the queen of Russian pop Lyubov Uspenskaya whose music and songs have enthralled generations of music lovers in the post-Soviet era

118

ЛЮБОВЬ УСПЕНСКАЯ: ГРАНИ НЕТ! Интервью с королевой русского шансона Любовью Успенской, музыка и песни которой хорошо знакомы миллионам людей на постсоветском пространстве и за рубежом.

AMBITIOUS NEW THEME PARKS BOOST DUBAI'S TOURISM PROSPECTS The opening of large scale, exciting new theme parks in Dubai boasting unique attractions this year is set to boost the emirate's tourism prospects further

124

Новая волна туризма В 2017-й год Дубай вошел с новыми «туристическими козырями» – здесь открылись сразу несколько масштабных тематических парков.

HOSPITALITY

RAK: A RIVETING TOURISM DESTINATION Aviamost speaks to Director General of the Tourism Development Authority Ras Al Khaimah Haitham Mattar about its ambitious plans to develop its rich tourism potential featuring craggy mountains, rich wildlife, boutique hotels, desert as well as pristine beaches

136

Направление: Рас эль Хейма Журнал «Авиамост» побеседовал с генеральным директором Управления по развитию туризма эмирата Рас эль Хейма Хайтамом Маттаром о планах развития туристического потенциала эмирата и новых проектах.

DUBAI FOOD FESTIVAL: SIMPLY MOUTHWATERING! It was 17-days of mouthwatering fun from 23 February to 11 March at the Dubai Food Festival. Bigger and tastier, the citywide culinary celebration showcased the Emirate as the top gastronomy destination offering options for every budget from spectacular fine dining, everyday restaurants to street food delights

152

Праздник вкусной еды Дубайский Кулинарный Фестиваль, организованный Управлением фестивалей и розничной торговли (Dubai Festivals and Retail Establishments, DFRE) вообрал в себя множество мероприятий, конференций, презентаций и мастер-классов известных шеф-поваров со всего мира



BUSINESS

NEWS | INTERVIEWS | EXHIBITIONS | REAL ESTATE



НОВОСТИ | ИНТЕРВЬЮ | ВЫСТАВКИ | НЕДВИЖИМОСТЬ

ПОД ЗАЩИТОЙ INKAS



НАША СПРАВКА:
УЛУГБЕК МАКСУМОВ РОДОМ
ИЗ Г.ФЕРГАНА (УЗБЕКИСТАН).
ИМЕЕТ ДВА ВЫСШИХ
ОБРАЗОВАНИЯ: ФИЛОЛОГИЯ
(ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК) И
ЮРИСПРУДЕНЦИЯ. ПОСЛЕ
РАБОТАЛ **ПОМОЩНИКОМ**
СЛЕДОВАТЕЛЯ В ФЕРГАНСКОЙ
ОБЛАСТНОЙ **ПРОКУРАТУРЕ**. В
ДУБАЕ С 2006 ГОДА.

В зале для приема гостей и клиентов крупнейшего в Дубае предприятия по производству бронированных автомобилей Inkas первым, что бросается в глаза – «стена славы»: грамоты, благодарственные письма, лицензии и сертификаты, которые вызывают доверие и демонстрируют стабильность предприятия. Но наш интерес вызвал автопарк советского производства, стоящий перед центральным входом. Их владелец, в общем, как и всего здесь – Улугбек Максумов. Именно с ним удалось нам побеседовать.

Улугбек, как советский автопром попал в Объединенные Арабские Эмираты?

Эти автомобили мы специально привезли из России. Первым из «экспатов» стал автомобиль ГАЗ 2410, практически новый с пробегом всего 100 км. Затем коллекцию дополнили ГАЗ 3102, Волга «Победа» 1958 года выпуска, ну и последним приобретением стала «Лада 2107». Все это моя личная коллекция.

Наши соотечественники экспортируют машины отсюда, а Вы наоборот.

Ведь хочется иногда сесть за руль и вспомнить прежние времена. Я жил и работал в Фергане, в Узбекистане, у меня была черная «Волга».

Но ведь эти модели совершенно не предназначены для местного жаркого климата.

Все эти автомобили мы модифицировали с учетом климатических особенностей страны. Это полностью переделанные с дна до крыши салоны. Я бы сказал, одни из самых дорогих моделей советского автопрома в мире.

В ОАЭ проходят ежегодные выставки раритетных авто. Не хотите выставить свои экспонаты?

Выставки эти я посещаю, интересуюсь. Но свои автомобили держу для собственного пользования. А еще мне скоро привезут «Чайку» и пару других машин. Тогда, наверное, можно будет и подумать об участии в выставках.

С чего все начиналось и как Вы оказались в Дубае?

В Дубай приехал в 2006 году как турист. Страна понравилась, и я решил попробовать свои силы здесь. При этом не было никаких навыков или опыта в этой сфере бизнеса. Но, когда есть желание и цель, то любой ветер станет попутным. Именно так я объясняю появление бизнес-партнера, с которым мы в 2006 года запустили первое производство бронированных автомобилей. Тогда за 4 года мы продали более 5 тысяч машин в Ирак. Успех окрыляет и дает возможность расти и развиваться дальше. С подобным багажом опыта и знаний в 2012 я принял решение открыть собственную компанию под названием Inkas.

Существует еще же и канадская Inkas. Что Вас связывает с ними?

Мы приглашали представи-



телей канадской Inkas в 2011 году в Дубай, чтобы наладить здесь производство. Мы выкупили у них технологии, они помогли нам запустить процесс. С 2012 года это две разные компании, никак не пересекающиеся в интересах.

С 2012 года Вы добились многого. Какие уроки были самыми полезными на этом пути успеха?

В этом бизнесе предела для роста нет. Расширяться и осваивать новые рынки, наращивать обороты производства можно каждый год. Способствует этому и стремительное развитие технологий, которые мы должны обязательно внедрять в свое производство. Так что есть к чему стремиться. Главное – ставить высокую планку и прилагать максимум усилий, чтобы достичь ее, не потакавая сиюминутным прихотям, не идти на компромисс с качеством в погоне за прибылью. Любой лидер должен иметь видение на годы вперед и идти к поставленным целям. И самый главный совет – руководителю необходимо вникать в процесс и знать внутреннюю организацию дела.

От чего зависит спрос на Ваш продукт?

В этом бизнесе нет сезонности или кризисов. И уж тем более, как может показаться со стороны, нет зависимости от напряжения в той или иной стране и возникновения новых «горячих точек». На бронированных авто ездят и в мирные времена, и в неспокойные. По всему миру функционируют тысячи





**ОБЫЧНЫЕ АВТОМОБИЛИ
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКОГО КЛАССА НА
БАЗЕ РАЗЛИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ
MERCEDES-BENZ, TOYOTA, LEXUS
БРОНИРУЮТСЯ, ЧТОБЫ СПАСТИ
ЖИЗНИ ИЛИ ОБЕЗОПАСИТЬ
ЛЮДЕЙ В НЕПРЕДВИДЕННЫХ
ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ**

посольства, открыты представительства международных организаций, таких как Красный полумесяц или Красный крест, ОБСЕ и т.д. Все они в регламентированном порядке должны обновлять свою технику. В каждой стране есть свои силы быстрого реагирования, ОМОН, спецназ, СОБР и т.д, которые также пользуются бронированной техникой. И это не значит, что передвигаются они на БТР или танках. Обычные автомобили представительского класса на базе различных моделей Mercedes-Benz, Toyota, Lexus или инкассаторские фургоны также бронируются, чтобы спасти жизни или обезопасить людей в непредвиденных обстоятельствах.



Мы посетили зал контроля качества предприятия, где уже выставлены образцы работы. И я думал бы, что это обычные Toyota или Lexus, если б не приоткрыл дверь. Как можно «вычислить» бронированный автомобиль?

В зале контроля качества стоят не образцы, а уже заказанные и приготовленные к отправке автомобили. Их там приводят в полный порядок в плане внешнего вида. И визуально совершенно невозможно отличить бронированный автомобиль от небронированного. В этом заключается характерная особенность нашего производства.



Вы каждый раз участвуете на выставке IDEX, последняя из которых проходила в конце февраля 2017 года в Абу-Даби. Насколько это помогает бизнесу?

Мы участвуем на выставках подобного типа не для заключения контрактов или в погоне за клиентом. Цель – это быть на виду и знакомиться с людьми из этой же сферы, обмениваться мнениями и узнавать о новых технологиях. Мы не ищем контракты – компании к нам обращаются сами. Во-первых, потому что мы уже зарекомендовали себя своим качеством и мастерством работы. Во-вторых, потому что каждые два года бронированная техника должна проходить обслуживание и меняться, а потому за эти годы мы уже наработали постоянных клиентов. Они даже иногда ожидают в очереди, чтобы их автомобиль вышел в броне от Inkas.

На IDEX 2017 вы представили даже собственные разработки. Расскажите о них.

Новую модель на базе Dodge мы назвали Titan D с уровнем защиты STANAG2, предназначенной для перевозки 12 людей. Модель полностью оснащена специальными тепловыми датчиками и камерами ночного видения. На крыше установлена закрытая бойница-башня нового образца. Предыдущие модели (INKAS APC 200) были на 8 и 10 человек. Они, кстати, были закуплены Министерством внутренних дел Египта.

Егор Шарей