

# РЕПУТАЦИЯ

16+

№21-22

20 НОЯБРЯ  
2018 ГОД



repinlife.ru

ДЕЛОВАЯ

## БАЙРАНШИНА ЕЛЕНА

Финалистка Миссис Россия 2018

# ПРОДАЙ МНЕ, ЕСЛИ СМОЖЕШЬ, И ЗАБЕРИ **25 000 ₺**

## Первый ижевский челлендж для менеджеров по продажам

Коммуникабельность, порядочность, целеустремлённость, неутолимое желание быть полезным, готовность расти вверх по карьерной лестнице, высшее образование. Всё это ничего не стоит, если не приносит денег прямо здесь и сейчас.

### Что даёт ELMA Sales Challenge

Возможность проявить себя в том, что вы умеете лучше многих, — в продажах. И заработать на этом.

### Как получить деньги

Успеть изучить сложный ИТ-продукт и продать его человеку, который знает об этом продукте практически всё. Это непросто. Это вызов. Каждый, кто продаст ИТ-продукт, — получит 25 000 ₺. Тут же, прямо на месте, наличными.

 **10, 11, 12 декабря в 18:30**

 **Бар «Сегодня можно», Советская ул. 14А**

Заявки принимаются до 5 декабря.

Регистрация и условия участия [дляейлов.рф](https://dlyaeylov.rf)



# iNdex

<b>Б</b>	
Балобанов Я.....	46
Бречалов А. ....	3, 6, 7
Бурков С. ....	24
<b>В</b>	
Васильев А. ....	13
Вахрушева В. ....	39
Винтер В. ....	25
Вишневецкая И. ....	32
<b>Г</b>	
Гараева Е. ....	38
Гарин О. ....	46
Генералов Д. ....	11
Громов П. ....	18
Грушина А. ....	46
<b>Д</b>	
Данилов Д. ....	3
Детинкин Д. ....	46
Дмитриев А. ....	23
<b>З</b>	
Задоя Г. ....	40
<b>К</b>	
Киселёв С. ....	24
Коган Г. ....	46
Коновалов М. ....	14, 46
Котов Р. ....	32
Крылов Г. ....	7
Кычанов И. ....	12
<b>Л</b>	
Лосин С. ....	28
<b>М</b>	
Мадильян Н. ....	46
Макаров С. ....	46
Максимчик Т. ....	25
Маринич Д. ....	33
Мачехин П. ....	7
Меянская Н. ....	46
Миназитдинов Н. ....	46
Муслимов С. ....	7
Мымрин Г. ....	7
<b>Н</b>	
Наговицын П. ....	28
Насонова А. ....	33
<b>П</b>	
Пинчук Э. ....	46
Правдинский В. ....	46
Прасолов А. ....	23
<b>Р</b>	
Равилова Т. ....	46
Разумов Д. ....	46
Рыбальченко Н. ....	12

<b>С</b>	
Сальц Л. ....	31
Санников Г. ....	7
Свинин А. ....	10, 23, 46
Сергеев Н. ....	12
Старков А. ....	3
Сычугов А. ....	22
<b>Т</b>	
Тренина Т. ....	6
Тюрин Ю. ....	22
<b>Ф</b>	
Фазульнова З. ....	24
Фаттахова Н. ....	35
<b>Х</b>	
Хабибуллин Р. ....	23
Ханьков А. ....	39
Харин С. ....	39
<b>Ч</b>	
Чибис А. ....	3
Чистяков Д. ....	3
Чувакорзина Л. ....	27
Чукавин И. ....	46
<b>Ш</b>	
Шаклеин М. ....	34
Шешляников А. ....	25, 26
Шишкин С. ....	46
Шугов А. ....	46
<b>Я</b>	
Ястреб И. ....	3
<b>И</b>	
ИКЕА	40
<b>К</b>	
Krasivo	39
<b>М</b>	
Major	2
<b>Р</b>	
Picom	2
<b>А</b>	
Авангард	4 обл.
<b>Б</b>	
Берёзовая роща	18
<b>В</b>	
Вино и мясо	15
<b>Г</b>	
Гастроном	16
Гильдия франчайзинга	1
Город 3412	38
Горячий Пельмень	15
<b>Д</b>	
Дача	37

**первая региональная**  
**КОНФЕРЕНЦИЯ**  
**ПО ФРАНЧАЙЗИНГУ**

**ГЛАВНЫЕ ПРИЧИНЫ**  
**СТАТЬ ГОСТЕМ КОНФЕРЕНЦИИ**

- Более 500 приглашённых на конференцию предпринимателей и топ-менеджеров;
- Обзор рынка от лучших спикеров – экспертов на франчайзинговом рынке страны;
- Живой диалог с франчайзерами страны и представителями власти;
- Возможность получить честные ответы на самые острые вопросы бизнес-сообщества;
- Рецепты успеха: кейсы, проблемы, решения;
- Персональный анализ потенциала франшизы вашего бизнеса.

**СПИКЕРЫ:**

- Российская Ассоциация Франчайзинга
- Министерство экономики Удмуртской Республики **М. И. Тумин**
- Корпорация развития УР **Константин Сунцов**
- Агрегатор БИБОСС
- Франчайзеры республики:
  - » Марина Попова «ВевиTeam»
  - » Андрей Гейко «Хлебница»
  - » Дмитрий Радионов «Гильдия»
  - » Роман Никитин «HotDogger»
  - » Зуфар Гарипов «Laser Pro»
  - » Денис Дмитриев «Окфил»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР

**РЕПУТАЦИЯ**

г. Ижевск

**12 ДЕКАБРЯ**

КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ

ДОМ ДРУЖБЫ НАРОДОВ

ОРГАНИЗАТОР КОНФЕРЕНЦИИ

**Г** **ГИЛЬДИЯ**  
франчайзинга

<b>И</b>		<b>О</b>	
ИМЗ-2	18	Острова	3
ИТС-Авто	48	<b>П</b>	
<b>К</b>		Перспектива	26
Каре	15	<b>Р</b>	
Консалтинг-аудит	27	РТ-Капитал	18
Купол	7	<b>С</b>	
<b>Л</b>		Сосновый	18
Локомед	28		
Локомотив	28		
<b>М</b>			
Мама Пицца	15		

Учредитель ООО «Медиа Групп «Парацельс».

# РЕПУТАЦИЯ

21-22 (787-788) 20 ноября 2018

Победитель конкурса «Предприниматель года-2009» в номинации «Издательская деятельность, полиграф. услуги и реклама».

Журнал «Деловая Репутация» призер конкурса «Бренд года-2010» в номинации «Услуги и сервис».

Директор  
Лариса Чинькова  
boss@paracels-pr.ru

Главный редактор  
Александр М. Бадица  
gr-repinlife@paracels-pr.ru

Выпускающий редактор  
Ирина Комлева  
ivk@paracels-pr.ru  
Обозреватели:  
Ксения Вахранева  
Ирина Комлева  
Лилия Чех  
Фотограф  
Анастасия Метлякова

Отдел по работе с клиентами:  
Вера Березина  
bvv@paracels-pr.ru  
Елена Юрина  
yurina@paracels-pr.ru  
Татьяна Булдакова  
buldakova@paracels-pr.ru

Анна Кузнецова  
kaa@paracels-pr.ru  
Лариса Кудяшева  
klv@paracels-pr.ru  
Анастасия Максимчук  
maa@paracels-pr.ru  
Юлия Тишкова  
tuo@paracels-pr.ru

Алексей Петров  
petrovab@paracels-pr.ru

Оформление:  
Юрий Заякин  
Юрий Мильчаков  
Корректор  
Надежда Минеева

Заместитель директора по развитию  
Ирина Мусская  
mreclama@paracels-pr.ru

Художественный редактор  
Вячеслав Леонтьев  
slava.wind@gmail.com

Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Приволжскому федеральному округу. Св-во ПИ №ФС 18-3436 от 05.07.07 г. Адрес издателя, редакции: 426000 Удмуртия, г. Ижевск, ул. Барышникова, 21а (напротив поликлиники нефтяников). Телефоны: (3412) 64-64-67, 64-64-69. Телефоны рекламной службы: (3412) 64-64-70, 64-64-73. Сайт: repinlife.ru. Тираж 7000 экз. Отпечатано в типографии «Астер» (ИП Дудкин В. А.), г. Пермь, ул. Усольская, 15. Заказ № 152289.

При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Мнение автора может не совпадать с мнением редакции. Товары и услуги, рекламируемые в журнале, подлежат обязательной сертификации. Подписной индекс издания: на год – 82430, на полгода – 12713. Цена свободная.

В номере использованы фотографии, предоставленные пресс-службой главы и правительства Удмуртской Республики и авторами материалов.

Номер подписан в печать 14 ноября 2018 года в 18.00

16+



Организаторы конференции:



Министерство  
информатизации  
и связи УР

**picom**\*

ИНФОРМАЦИОННЫЙ  
ПАРТНЕР – ЖУРНАЛ РЕПУТАЦИЯ

**28 ноября 2018**

Бесплатный семинар

## КАК ПРОДВИГАТЬ БИЗНЕС В ИНТЕРНЕТЕ?

- 10+ полезных докладов для владельцев сайта и маркетологов
- Обзор новинок в области технологий веб-продвижения
- Истории успеха реальных интернет-проектов
- Возможность пообщаться лично с ведущими экспертами рынка
- Спикеры из компаний Яндекс, Mail.ru, Unisender, 1С-Битрикс, Rambler и других

☎ 10:00-17:00 в зале Федерации Профсоюзов (г. Ижевск, ул. Бородина, 21)

Участие бесплатное, вход по предварительной регистрации на сайте [uic.events](http://uic.events)

**29-30 ноября 2018**

Платные интенсивы по интернет-продвижению

**КОНТЕНТ, КОТОРЫЙ  
СПАСЁТ БИЗНЕС**

**ПОЧЕМУ ВАШ  
САЙТ НЕ ПРОДАЁТ?**

- 10+ практических мастер-классов по продвижению интернет-площадок
- Консультации экспертов и экспресс-аудиты сайтов
- Знакомство с новыми IT-инструментами для развития бизнеса

☎ 10:00 до 16:00 в конференц-зале «Пиком» (г. Ижевск, ул. Ленина, 23, 5 этаж)

Участие платное, вход по предварительной регистрации на сайте [uic.events](http://uic.events)

\* ПРОГРАММНО-ИНФОРМАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ «ПИКОМ» РЕКЛАМА

Подробности на сайте [uic.events](http://uic.events) и по телефону (3412) 636-737

ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА ДОКУМЕНТОВ И ГРУЗОВ  
В ЛЮБУЮ ТОЧКУ МИРА

**Major**e»\*

Мы подготовили для вас специальное предложение  
«ВЫГОДНАЯ ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА»

+7 (3412) 930-372

Ваша экономия на доставке

**10-30%**

ул. Красногеройская, 70

e-mail: [sales@ijk18.ru](mailto:sales@ijk18.ru)

[www.major18.ru](http://www.major18.ru)

Позвоните по телефону  
+7 (3412) 930-372  
и получите своё  
выгодное предложение\*\*

Реклама \*Мэйджор Экспресс

\*\* Сроки специального предложения с 01.10.2018 по 31.12.2018.  
Специальное предложение действует при внесении предоплаты за услуги  
экспресс-доставки. Размер скидки зависит от суммы предоплаты.

# ОТКРЫТЫЙ САД: ИТОГИ

ВЫСОКАЯ ОЦЕНКА АНДРЕЯ ЧИБИСА, СОЮЗ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ, ВОВЛЕЧЁННОСТЬ ЖИТЕЛЕЙ, КЕЙС РОССИЙСКОГО УРОВНЯ

В Ижевске подвели официальные итоги работы над сквером «Открытый сад», расположенным в переулке Северном. Проект, идейным вдохновителем и основным инвестором которого является компания «Острова», признан одной из лучших практик в России по формированию комфортной среды.



## Александр БРЕЧАЛОВ,

Глава Удмуртии:

— Крайне важно наполнять общественные пространства жизнью и событиями. Самый элементарный запрос — нужны пространства, где люди могут пообщаться. Команда есть, которая суперуспешно реализовала инициативу. Есть модераторы всей этой истории. У вас всё получается. Мы готовы сотрудничать дальше.



## Андрей ЧИБИС,

замминистра строительства и ЖКХ России:

— «Открытый сад» — это потрясающий социальный эксперимент и опыт, который нужно изучить любому, ответственному за городскую среду. Команда, в которой объединились профессионалы и активисты, узнала, какой сад нужен горожанам, отвечая на вопрос не только о функционале территории, но и о её смысле. И ответ был найден: городу нужна открытая территория, где каждый сможет делать то, что хочет, не боясь осуждения и упрёка. Так родилась концепция «Открытого сада».



## Иван ЯСТРЕБ,

министр строительства, ЖКХ и энергетики Удмуртии:

— Если надеяться только на бюджетное финансирование, мы будем долго благоустраивать город. Опыт «Открытого сада» будет тиражироваться, и не только в Ижевске. Этот проект — особое явление в плане архитектурного облика, финансирования и подхода, который обеспечил инициатор проекта.



## Дмитрий ЧИСТЯКОВ,

и. о. заместителя Главы Администрации Ижевска по социальной политике:

— В Ижевске много площадок, которые можно благоустроить. И если раньше бизнес откликался на наши призывы, но не в столь значительных масштабах, то теперь на примере «Открытого сада» мы можем объяснять алгоритм действий, заинтересовывать потенциальных инвесторов.



## Дмитрий ДАНИЛОВ,

генеральный директор компании «Острова»:

— Год назад, когда всё начиналось, для нас это был эксперимент. Мы понимали, что впервые делаем это сами. А уже сейчас видим, что в России так глубоко в проекты вовлечения никто не ходил. Самое главное — это количество посетителей, которые прошли через территорию, и эмоции, что они испытали. Сама территория перегружает пространство, и оно привлекает позитивный сценарий.



## Александр СТАРКОВ,

руководитель исполкома национальной инициативы «Живые города»:

— У нашего проекта уже есть последователи в Астрахани, Орле, Гатчине. Люди вдохновились опытом Ижевска и начали что-то создавать в своих городах. Чтобы было легче и проще им и тем, кто в Ижевске и Удмуртии будет идти тем же путём, мы создаём что-то вроде методички. ●



## ЦИФРЫ

**35 лет** территория была неухоженной

**600 человек** создавали и обсуждали проект сада

**13,8 млн руб.** вложено в строительство инвестором, партнёрами, горожанами

**40000 ижевчан** побывали в саду за первый месяц его работы



0+

# Найдите сотрудника за 24 часа



Скачайте бесплатное  
мобильное приложение hh.ru



\*За 24 часа можно зарегистрировать компанию на сайте, найти резюме, пригласить кандидатов на собеседование. При условии, что сайт работает нормально; а компания прошла регистрацию и оплатила услуги.

hh

РЕКЛАМА

РЕПУТАЦИЯ

П

ПОЛИТИКА

ОТЛИЧНИКИ, К ДОСКЕ!  
ОПРЕДЕЛЕНА ЛУЧШИЕ КОМПАНИИ  
И ТРУЖЕНИКИ УДМУРТИИ

ЗАВТРА ТУРИСТА

МАКСИМ КОНОВАЛОВ  
ЗАЧЕМ УДМУРТИИ ТУРИСТЫ?

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И  
ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ, А ТАКЖЕ ВОПРОСЫ И  
СОБЫТИЯ ОБЩЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ, СВЯЗАННЫЕ  
С ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ ГОСУДАРСТВА

# ИМИ ГОРДИТСЯ УДМУРТИЯ

В канун празднования Дня народного единства и 98-й годовщины государственности Удмуртии глава региона **Александр Бречалов** провёл государственный приём. На мероприятие были приглашены Почётные граждане республики, лауреаты Государственной премии УР 2018 года, а также граждане, чьи имена занесены на Доску почёта Удмуртии, и руководители трудовых коллективов, удостоенных этой высокой награды. Александр Бречалов выразил участникам мероприятия благодарность за их труд на благо республики.



«Истинная мощь державы – это люди, способные мечтать и создавать, готовые к бескорыстному подвигу, – отметил глава региона. – Такими людьми всегда была богата и славилась наша земля. На приёме присутствуют настоящие профессионалы, мастера высокого класса, которых объединяет любовь и творческое отношение к делу. Будет правильно, если о ваших достижениях узнают жители всей Удмуртии. Пусть с вас берут пример и на вас равняются».



## ВЫСОКАЯ НАГРАДА

С 2010 года на базе БУЗ УР «1 РКБ МЗ УР» работает Региональный сосудистый центр, в состав которого входит кардиологическое отделение.



**Татьяна ТРОНИНА,**  
старшая медицинская  
сестра кардиологического  
отделения 1 РКБ, с главой  
Удмуртии Александром  
Бречаловым

За последние три года в отделении получили лечение около 2,5 тыс. пациентов с сердечно-сосудистыми заболеваниями. Здесь оказывают специализированную медицинскую помощь, в том числе высокотехнологичную. Имеется возможность проведения селективной коронарографии и ЧКВ со стентированием коронарных артерий.

Специалисты кардиологического отделения постоянно совершенствуются в профессии и оказывают медпомощь в соответствии с последними достижениями медицинской науки. За это они неоднократно удостоивались высоких наград. Так, в ноябре 2018 года указом главы Удмуртии на Доску почёта Удмуртской Республики было занесено имя старшей медицинской сестры кардиологического отделения **Татьяны Трониной**. Она работает в больнице 27 лет и прошла все ступени профессионального мастерства. С 2002 года возглавляет Совет

по сестринскому делу и курирует организационно-методическую работу. «Думаю, занесение на Доску почёта связано с моим вкладом в развитие сестринского дела в больнице, – рассказывает Татьяна Тронина. – Совместно с Советом по сестринскому делу и главной медицинской сестрой мы используем наши наработки для повышения качества работы медперсонала. Разрабатываем документацию, организуем обучение, выступаем на профильных мероприятиях».

Необходимыми для медицинской сестры качествами она считает сострадание и умение наладить контакт с пациентами. «Наша работа предполагает большую ответственность: порой ценой ошибки может стать жизнь человека, – говорит Татьяна Тронина. – Но когда ты видишь, как пациент, который находился между жизнью и смертью, идёт на поправку, это вдохновляет и даёт стимул к дальнейшему профессиональному развитию».

**ИЗОБРЕТЕНИЕ КУПОЛЬЦЕВ – ПРИБОР ТВГ – ЯВЛЯЕТСЯ ГИРОСКОПОМ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ.**

Он предназначен для построения систем ориентации, стабилизации, навигации и управления, не имеет аналогов не только в стране, но и в мире.

# «КУПОЛ» НАГРАДИЛИ ЗА НОВУЮ РАЗРАБОТКУ

Накануне Дня народного единства в Удмуртии чествовали тех, кто внёс значительный вклад в социально-экономическое развитие нашей республики. Среди награждённых в этом году – и группа специалистов АО «ИЭМЗ «Купол». Их проект «Твердотельный волновой гироскоп» получил оценку на высоком государственном уровне.

**Г**осударственная премия Удмуртской Республики за разработку и изготовление установки ионно-плазменной динамической балансировки резонатора твердотельного волнового гироскопа (ТВГ) в этом году была присуждена группе специалистов АО «ИЭМЗ «Купол» под руководством **Петра Мачехина**, главного конструктора гироскопических устройств и приборов проекта «Твердотельный волновой гироскоп». Купольцы получили награду из рук руководителя региона **Александра Бречалова** накануне Дня народного единства и 98-й годовщины государственности Удмуртии.

Помимо вручения премий, на госприёме состоялось чествование лучших специалистов региона, чьи фотографии размещены на Доске почёта Удмуртской Республики, а открылась процедура награждения с поздравления тех, кто был удостоен звания «Почётный гражданин Удмуртской Республики». В этом году ими стали директор ГУП УР «Рыбхоз «Пихтовка» **Георгий Крылов**, генеральный директор АО «Сарапульский электрогенераторный завод» **Сергей Мусинов** и председатель Совета ветеранов органов внутренних дел и внутренних войск МВД по Удмуртской Республике, полковник милиции в отставке **Герман Санников**.

Приветствуя собравшихся, Александр Владимирович сказал, что наша республика всегда славилась людьми, настоящими профессионалами, мастерами своего дела, подходящими к работе с душой. Создавая уникальную продукцию, они прославляют свой край. В полной мере эти слова относятся и к специалистам «Купола», авторам изобретения, не имеющего аналогов не только в стране, но и в мире, предназначенного для построения систем ориентации, стабилизации, навигации и управления. Прибор ТВГ является гироскопом нового поколения, отличительные особенности которого – высокая точность, малое время готовности, высокая виброустойчивость, широкий температурный диапазон, высокая надёжность работы, благодаря чему он может применяться в широком спектре продукции различного назначения.



После получения награды один из авторов изделия, **Геннадий Мырнин**, сказал, что все годы работы в проекте были для него счастливыми – это время создания совершенно нового продукта. Начиная его с нуля, пришлось многое изобретать – новые технологии и методы обработки изделия, выполнять те операции, которые ранее не приходилось. Проект позволил подняться на другую профессиональную ступеньку, за что особая благодарность главному конструктору проекта Петру Мачехину, с которым они его начинали более 20 лет назад. «Присуждение государственной премии республики – радостное событие для нас всех, высокая оценка нашего труда», – сказал Геннадий Мырнин. К его словам присоединился и Пётр Мачехин, отметивший, помимо присутствующих, всех тех коллег, чей вклад в работу бесценен, кто совершенствует её, не останавливаясь на достигнутом.

---

## Уважаемый Александр Владимирович!

*От Ассоциации предприятий лёгкой промышленности УР  
и от себя лично искренне поздравляю Вас с днём рождения!*

---



**Зоя СТЕПНОВА,**  
генеральный директор  
АО «Сактон», депутат  
Госсовета УР, председатель  
Ассоциации предприятий  
лёгкой промышленности УР, председатель  
Союза женщин УР

Россия сегодня переживает непростые времена. Все политические, экономические тенденции страны проецируются и на нашу республику. В этих условиях управление регионом требует особых профессиональных компетенций, нестандартного мышления и правильного выбора основных направлений развития.

Мы уверены, что Ваша высокая работоспособность, опыт, энергия, креативное мышление и инновационный подход позволят Вам успешно реализовать задачи, которые поставлены перед Удмуртией государством, обществом и временем. Мы как отрасль готовы вносить свой вклад в экономику Удмуртии и повышать имидж бренда «Сделано в Удмуртии».

Желаем Вам во всех делах достигать высоких результатов, вывести республику на новый рубеж развития. Пусть рядом с Вами всегда будет надёжная команда единомышленников, друзей и близких людей. Счастья, успехов и благополучия Вам и Вашей семье.

---

## Уважаемый Александр Владимирович!

*От имени ООО «Корпорация Альтон» и от себя лично  
поздравляю Вас с юбилеем!*

---



**Нагим КАЮМОВ,**  
генеральный директор  
ООО «Корпорация Альтон»

За полтора года работы в Удмуртии Вы показали себя эффективным и требовательным руководителем, создали команду единомышленников. Вам удалось завоевать доверие коллег и жителей республики, выстроить плодотворное сотрудничество с федеральным центром. Важное направление Вашей деятельности — продвижение интересов республики на российском уровне, помощь удмуртским предприятиям в выходе на внешние рынки. Сегодня Вас знают как энергичного, талантливого управленца, умеющего грамотно ставить задачи и достигать результатов, профессионала высшей пробы, яркую, разностороннюю личность.

Желаем Вам дальнейших успехов в реализации самых смелых и масштабных проектов! Пусть под Вашим руководством решаются все задачи по социально-экономическому развитию Удмуртии и повышению качества жизни населения республики. Крепкого Вам здоровья, сил для новых свершений, поддержки соратников и партнёров, благополучия и счастья! С юбилеем!

---

## Уважаемый Александр Владимирович!

*Примите искренние поздравления по случаю юбилейной даты!*

---



**Виктор УЛАНОВ,**  
руководитель  
удмуртского  
регионального  
отделения партии  
«Родина»

Ваш управленческий опыт, умение эффективно выстраивать стратегию руководства, генерировать оптимальные решения позволяют успешно решать вопросы социально-экономического развития Удмуртии. Важно, что большое внимание Вы уделяете предприятиям оборонно-промышленного комплекса. Ваше высказывание о том, что предприятия ОПК – это «продукция завтрашнего дня», не может не вызывать уважения. Как и в целом тот диалог, который налажен сегодня между регионом и представителями реального сектора экономики.

Желаю Вам дальнейшего успешного руководства республикой, выполнения задач, улучшающих социально-экономический климат Удмуртии. Пусть, как и прежде, Ваша политика отличается управленческой мудростью, прогрессивными подходами, эффективной реализацией важных начинаний и идей!



---

## Уважаемый Александр Владимирович!

*От имени коллектива МБОУ «Гимназия № 8» г. Можги поздравляю Вас с юбилеем!*

---



**Екатерина  
КОРЕПАНОВА,**  
директор МБОУ  
«Гимназия № 8»  
г. Можги

Реализуемая политика управления республикой – показатель того, что Вы являетесь социально ответственным руководителем, который глубоко понимает актуальные вопросы, значимые для граждан, и всесторонне способствует их решению. Это особенно важно для подрастающего поколения, представителям которого создаются благоприятные условия для получения качественного образования, творческого роста, занятий спортом.

Поздравляя со знаменательной датой, желаем новых успехов в Вашей непростой ответственной деятельности, дальнейшей активной работы, направленной на развитие Удмуртской Республики. Благополучия во всех Ваших начинаниях – личных и профессиональных!

---

## Уважаемый Александр Владимирович!

*Примите искренние поздравления с юбилеем!*

---



**Игорь ДЬЯЧЕНКО,**  
главный врач БУЗ УР  
«Республиканская  
клиническая  
инфекционная  
больница»,  
заслуженный  
работник  
здравоохранения УР

Вы – энергичный, прогрессивный руководитель, грамотный стратег и опытный управленец. С Вашим именем жители Удмуртии связывают позитивные перемены, раскрытие социально-экономического потенциала республики. В том числе Вы активно приступили к решению проблем здравоохранения: обеспечения качественной и доступной медицинской помощи для населения, модернизации материально-технической базы лечебных учреждений. Надеюсь, что и в дальнейшем эти задачи останутся частью актуальной повестки по развитию социальной сферы региона.

От всей души желаю Вам больших достижений, воплощения в жизнь всех проектов и планов совместно с командой единомышленников, здоровья и бодрости, семейного счастья и новых поводов для оптимизма!

---

## Уважаемый Александр Владимирович!

*Примите поздравления по случаю Вашего юбилея!*

---



**Георгий СНХЧЯН,**  
генеральный  
директор  
ООО «Колос»

Руководство республикой – важнейшая ответственная задача. Выполнять такие функции качественно и результативно может только эффективный управленец. Ваши управленческие способности, опыт и умение стратегически подходить к решению сложных вопросов служат прочной основой для развития Удмуртии. Те начинания, которые Вы инициируете, способствуют росту социально-экономических показателей региона, поддержке бизнес-сегмента, предпринимательской республики.

Пусть и в перспективе Ваши знания и профессионализм служат фундаментом для развития региона. Дальнейших Вам успехов в работе на ответственном государственном посту. Сил, здоровья, энергии для достижения поставленных целей.

# ЗАВТРА ТУРИСТА

Турпоток в Удмуртию постепенно растёт, однако рынок далёк от насыщения, а сервис – от идеала. Развитию внутреннего туризма препятствует ряд проблем, связанных как с состоянием инфраструктуры, так и с конкуренцией между участниками рынка. Какие решения выведут отрасль на новый уровень?

## ЦИФРЫ

**668** тыс. чел. – турпоток в Удмуртию в 2017 году

Это на **32%** выше показателя 2016 года

**43-е место** заняла Удмуртия в топ-50 наиболее посещаемых туристами регионов России по итогам года по версии аналитического агентства «ТурСтат»

**В** 2017 году Удмуртию посетили 668 тыс. чел., что на 32% выше показателя 2016 года. По итогам года, по версии аналитического агентства «ТурСтат», республика заняла 43 место в топ-50 наиболее посещаемых туристами регионов России. При этом в рейтинге популярных для этнотуризма регионов Удмуртия на 9 месте между Республикой Коми и Якутией.

В текущем году тенденция к росту турпотока продолжается – с января по сентябрь регион принял 708 тыс. туристов, что на 42% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Изменилось соотношение направлений туристических услуг. В 2017 году на 70% увеличилась доля событийного туризма. По данным правительства Удмуртии, с начала 2018-го в туристических мероприятиях приняли участие более 212 тыс.

человек, или около 30% от общего числа гостей республики.

Как оценивают текущую ситуацию представители власти и бизнеса Удмуртии?

### Александр СВИНИН,

первый вице-премьер Удмуртской Республики:

– Внутренний туризм Удмуртии не развит в полной мере. Цифры говорят, что у нас всё хорошо. Но, к сожалению, я не вижу толп немцев, китайцев и французов на Центральной площади Ижевска. У нас нет закона о туризме и даже концепции развития отрасли. Необходимо её разработать. Должен появиться документ с чёткими показателями.



## УДМУРТИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ТУРИСТИЧЕСКИМ РЕГИОНОМ ОДНОГО ДНЯ.

Люди приезжают, посещают достопримечательности и уезжают. Нужны туристические продукты, которые позволят удержать туриста на несколько дней – от двух до пяти.



В первую очередь необходимо ориентироваться на жителей соседних регионов, которым проще приехать в республику. Задача на первые три года – выйти на рынок ПФО. Следующая цель – с изменением инфраструктуры, с появлением новых авиакомпаний, с развитием дорожного сообщения – вся Россия. Только потом мы будем заниматься системным привлечением туристов из других стран.

Туризм невозможен без инфраструктуры. Необходимо развивать гостиницы. В этом году откроется отель высокого класса на набережной Ижевского пруда, но таких объектов должно быть больше. Достаточно зайти на сервис бронирования и посчитать количество мест размещения у нас и в Татарстане. Почему в соседнем Мамадышском районе Татарстана есть объекты размещения, а в некоторых районах Удмуртии просто негде остановиться! Не обязательно в гостинице, но хотя бы в гостевых домах.

В этом году мы с женой хотели съездить за город. Начали искать на специальных сервисах, куда можно поехать, – ничего не нашли. Отыскали базы отдыха в Интернете. На некоторых сайтах не указан даже код района – туда невозможно позвонить, если не знаешь его наизусть. Нашли одну базу, куда можно съездить, пожарить мясо и погулять на природе. Но нам сразу сказали, что обслуживающего персонала там не будет, а на территорию нас пропустит некий Василий Иванович. Я спросил: «А если я хочу какие-то дополнительные услуги – например, на лодке покататься?». Мне ответили: «Нет-нет, надо было за неделю звонить». После этого небольшого теста рынка мне как потребителю всё стало понятно с проблемами отрасли...

### Дмитрий ГЕНЕРАЛОВ,

генеральный директор  
АО «Корпорация развития  
Удмуртской Республики»:

– Мы выявили несколько проблем, препятствующих развитию внутреннего туризма в Удмуртии.

Первая – республика является туристическим регионом одного дня. Люди приезжают, посещают достопримечательности и уезжают. Нужны туристические продукты, которые позволят удержать туриста от двух до пяти дней. Исследования показывают, что это оптимальный срок пре-



бывания, чтобы увеличить средний чек туриста, тем самым стимулируя развитие отрасли.

Программа развития туристического кластера должна формироваться из комплекса мероприятий, позволяющих повысить уровень экономической устойчивости региона. Стоит обратить внимание на уникальные направления – военно-промышленный, паломнический туризм и экотуризм. В Удмуртии значительно растёт спрос на экстремальный туризм. Люди разных возрастов и профессий предпочитают маршруты и продукты, связанные с охотой и рыбалкой.

Вторая проблема – инфраструктура. При размещении гости обращают внимание на качество и уровень сервиса. Но немногие гостиницы в Удмуртии прошли звёздную сертификацию и могут соответствовать ожиданиям обеспеченного туриста.

Особую роль играет городская архитектура и благоустройство – каждому туристу важно видеть чистые и ухоженные улицы с интересными зданиями, которые хочется фотографировать и делиться этими эмоциями с другими.

Важна работа по продвижению региона.

В неё входит формирование событийного календаря, взаимодействие с региональными и федеральными СМИ, интеграция в соцсети.

## ЦИФРЫ

**9-е место** – в рейтинге популярных для этнотуризма регионов

**708 тыс. чел.** – турпоток в Удмуртию за три квартала 2018 года

Это на **42%** больше, чем за аналогичный период 2017 года

Из них

**> 212 тыс. чел.**

приняли участие в туристических мероприятиях

## ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ В УДМУРТИИ СКОРЕЕ ЖИВ, ЧЕМ МЁРТВ



## ЕСТЬ МНЕНИЕ



**Наталья РЫБАЛЬЧЕНКО,**  
бренд-стратег компании  
«Асмысл»:

– У турбизнеса Удмуртии есть запрос на осознание идентичности своей территории и получение новых инструментов для её продвижения. Компании хотят интегрировать свою частную историю в региональную тему. Не просто открыть ресторан «Натали» или гостиницу «Мечта», а работать с аутентичными брендами и смыслами.

Я считаю более актуальными два направления для продвижения внутреннего туризма в Удмуртии. Первое – регион как «умная территория» с сообществом инженеров и богатыми традициями развития промышленности. Второе – «живые» этнические мотивы, воплощённые в гастрономических, этнографических, фольклорных темах.

Необходимо разработать меры поддержки бизнеса, предоставляющего туристский продукт. Они могут быть имущественного и неимущественного характера – например, программы льготной аренды для гостиниц и ресторанов.

Третья проблема – транспортная доступность туристических объектов. Уже идёт работа по определению приоритетов по ремонту дорог с учётом популярности маршрутов. Виден явный прогресс в развитии аэропорта: возрастает конкуренция между авиаперевозчиками.

Мы возлагаем большие надежды на 2019 год. Подписан указ президента о праздновании 100-летия со дня рождения выдающегося оружейника М. Т. Калашникова. Хотелось бы, чтобы это событие способствовало установлению новых полезных контактов, которые затем перерастут в перспективные региональные проекты.

### Илья КЫЧАНОВ,

исполнительный директор ГК «Турист» и Федерации туриндустрии Удмуртии:

– Внутренний туризм в Удмуртии скорее жив, чем мёртв. У местного населения проснулся интерес к поездкам. В рейтинге экскурсионной деятельности нашей компании первое место занимает Сарапул, второе – Малопургинский район, третье – Воткинск.

Несмотря на уменьшение количества тепловых стоянок в Сарапуле в 2018 году, количество туристов в этом городе возросло.

Сдерживают развитие внутреннего туризма проблемы с транспортной доступностью, качеством дорог и принимающей инфраструктуры. Кроме того, сегодня Удмуртия выдерживает колоссальную конкуренцию с другими регионами. Значительную часть турпотока «перетягивают» на себя Татарстан, Пермский край и Марий Эл.

С учётом сложной и дорогой транспортной логистики в первую очередь необходимо ориентироваться на жителей Удмуртии. Мы выявили несколько тенденций. Во-первых, сформировалась аудитория людей, которым интересно путешествовать внутри Удмуртии, – в основном в возрасте от 35–40 лет и старше. Мы предполагали, что летом, в разгар садово-огородного сезона, интерес к путешествиям снизится. Но этого не произошло.

Во-вторых, люди не готовы к длительным поездкам. Оптимальная продолжительность тура – либо шесть-семь часов, либо хотя бы один день с отправлением рано утром и возвращением поздно вечером.

И в-третьих, туристы отдают предпочтение выездам в другие города. Эта новая форма досуга стала некой альтернативой корпоративам и дням рождения.

## ОТ ХАОСА К ПОРЯДКУ



Помимо внешних причин, развитию туризма мешают и внутренние противоречия. Зачастую в регионах отрасль не упорядочена, попытки реализации проектов бессистемны, нет ни единого образа территории, ни портрета клиента, считает директор ООО «Мастерская регионального туризма» (Великий Новгород-Москва) **Андрей Катаев.**

«В Удмуртии в сфере внутреннего туризма хаос. Причём во многом его создают сами участники рынка, – полагает основатель военно-исторического клуб-отеля «Варяжская дружина» **Николай Сергеев.** – Каждый защищает только свои интересы и не заинтересован ни в кооперации с коллегами, ни в интеграции в общую туристическую инфраструктуру. В итоге внешний турист, приехав в Удмуртию без проводника, просто заблудится.

**НЕОБХОДИМЫМ УСЛОВИЕМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ МОЖЕТ БЫТЬ НЕ ТОЛЬКО УВЕЛИЧЕНИЕ ТУРПОТОКА,** но и изменение подходов к работе власти и бизнеса. Возможно, «перезагрузке» внутреннего туризма поспособствует передача функций по управлению этой сферой от Министерства культуры в Министерство экономики УР с 1 января 2019 года.

Он не узнает, куда можно поехать, как добраться до объекта, каков график его работы и кто там встречает гостей».

Эксперт видит выход в объединении усилий игроков рынка и владельцев уже существующих туристических объектов. Несколько компаний могут сформировать общий тур продолжительностью два-три дня и привлекать туристов из соседних регионов. Эта категория клиентов вряд ли поедет в Удмуртию на один день ради посещения одного объекта. А в рамках общего тура в первый день туристы могут посетить исторический клуб-отель, во второй – агроусадьбу, в третий – этнодеревню...

Другой путь привлечения туристов – через турфирмы. Но они, по словам основателя клуб-отеля «Варяжская дружина», сегодня скорее ориентированы на работу с жителями Удмуртии, а не с гостями республики. Такой подход не обеспечивает рост турпотока: местным туристам проще обратиться напрямую к владельцам объекта, минуя посредников.

«Туристические компании могли бы активнее работать на рынке въездного туризма, продвигать удмуртские турпродукты в соседних регионах, – продолжает Николай Сергеев. – В этом случае туроператоры смогут заработать на организации автобусных маршрутов, экскурсий, а владельцы объектов – на приёме туристов».

Бренд-стратег компании «Асмысл» **Наталья Рыбальченко** позитивно

оценивает совместное продвижение участников отрасли в рамках ТРК «Камский берег» и приводит положительные примеры в других регионах. Так, в Суздале для разработки туристического бренда была создана Ассоциация развития гостеприимства города, куда вошли отельеры и рестораторы. Формируется сообщество предпринимателей и в Ненецком автономном округе – туроператоры и рестораторы совместно определяют свои приоритеты и направления дальнейшего движения.

«Для отрасли это прорыв! – комментирует эксперт. – На мой взгляд, проблема в первую очередь в менталитете участников

рынка. Объединиться в борьбе против негативно-го явления у людей прекрасно получается. А вот вместе двигаться к позитивным целям гораздо сложнее. Хотя именно такие сообщества обеспечивают устойчивость в развитии города и имеют больше шансов на привлечение инвестиций. Часто нужен медиатор – внешний переговорщик, который поймёт проблемы каждого участника и поможет объединиться в общем проекте».

Илья Кычанов обозначает другую сторону проблемы – несогласованность действий бизнеса и власти, особенно муниципальной, при организации мероприятий: «Событий туристической направленности в Удмуртии практически нет. Они изначально не позиционируются как повод для привлечения гостей из других регионов. Мероприятия организуются ради выполнения календарного плана, освоения бюджета, а не заработка на туризме. В оргкомитетах нет представителей бизнеса – туроператоров, ресторанов, гостиниц. К ним даже не обращаются. В итоге событие не рекламируется за пределами населённого пункта. Мы о нём узнаём в лучшем случае накануне либо уже постфактум из соцсетей. Все хотят, чтобы туристы приехали. Но если над этим никто не работает, их не будет!»

Эксперт отмечает, что активнее внутренний туризм развивается в тех районах республики, где имеются культурно-туристические объекты, присутствует бизнес и обеспечена поддержка администраций муниципалитетов. В том числе это Увинский и Малопургинский районы, есть также запросы от Игринского и Каракулинского.

«Перед нами стоит задача по реформированию туристических маршрутов, – говорит глава МО «Можгинский район» **Александр Васильев**. – Туризм сегодня очень востребован. Наш район посещали туристы из Москвы, Санкт-Петербурга, Алтая, Таганрога и даже Финляндии. Мы увеличиваем число маршрутов. Так, в дер. Кватчи появилась студия удмуртского платья, куда будем возить туристов на мастер-классы. Ещё перед нами стоит задача модернизировать туристическую инфраструктуру – те же турбазы». ●



## ЕСТЬ МНЕНИЕ

**Илья КЫЧАНОВ,**  
исполнительный директор  
ГК «Турист» и Федерации  
туриндустрии Удмуртии:

– Внутренний туризм в нашей республике большей частью интересен людям среднего и старшего возраста. Поэтому для продвижения турпродуктов нужна системная информационная работа на радио, телевидении и в печати, чтобы люди узнавали о возможностях путешествий по своему региону.

## МНОГИЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА ЗАЩИЩАЮТ ТОЛЬКО СВОИ ИНТЕРЕСЫ И НЕ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ НИ В КООПЕРАЦИИ С КОЛЛЕГАМИ, НИ В ИНТЕГРАЦИИ В ОБЩУЮ ТУРИСТИЧЕСКУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ

МАКСИМ КОНОВАЛОВ

# ЗАЧЕМ УДМУРТИИ ТУРИСТЫ?

Я не скажу, что изучал подробно документы по развитию туризма в Удмуртии, но в том, что я видел, нет очень простой и циничной фразы: «Мы хотим, чтобы туристы, приезжающие в Удмуртию, оставляли здесь как можно больше денег». Надо понять: нам не нужны просто туристы, нам нужны их деньги.



**Максим КОНОВАЛОВ,**  
учредитель и генеральный  
директор ресторанного  
холдинга Welcome Group

Цинично, но это правда. Логика простая – приезжает турист, оставляет деньги на шопинге, развлечениях, в общепите, музеях, гостиницах и т. п. Эти сферы платят налоги, выигрывают республика и бизнес. Все танцуют, все счастливы. Как следствие, задача по привлечению туристов трансформируется в задачу привлечения денег туристов. А вот из этого начинаются собственно выводы, вопросы и разные стратегии.

Во-первых, самый важный вопрос – вопрос учёта. Как вообще мы меряем эффективность привлечения денег туристов? Задача очень сложная, но без её решения не понять, правильно ли мы двигаемся и достигаем ли поставленных целей. Тут же вопросы, считаем ли мы туристом командировочного, который прибыл к нам из Москвы на пару дней на переговоры? А если житель Ижевска поехал в Дебёсы, то он турист или не очень? Вопрос учёта – базовый, и методика подсчёта должна быть открытой и тщательно проработанной. Возможно, это должны делать специалисты из крупных консалтинговых компаний, ибо это реально сложно.

Во-вторых, разные стратегии вырисовываются. Можно привлекать «низкоценового» туриста и работать на объёме (туры выходного дня для жителей близлежащих регионов), можно работать на «высокоценовом» нишевом туристе и привлекать, например, охотников (у меня есть знакомые, которые специально ездят в Удмуртию на охоту). Это схематично, конечно, жизнь сложнее, но общий ход мыслей, думаю, понятен. В зависимости от выбранной стратегии мы начинаем выстраивать различные механики привлечения...

Так как нам привлечь в регион туристов? Например, недавно нам, бизнесу, работающему в отрасли, стали приходиться предложения от различных органов власти, отвечающих за её развитие, по участию в проекте «Карта гостя». Ну, во-первых, давайте честно себе скажем – наличие скидки в ресторан Ижевска не будет являться поводом бежать и покупать тур в Удмуртию, то есть, скорее всего, момент выбора заведения будет происходить уже здесь. Учитывая, что уровень цен на общепит в Удмуртии невысокий, то зачем ещё дополнительно давать туристу скидку, имея цель максимизировать доходы бюджета от туристов.

Во-вторых, системы лояльности давно уже так не работают. Общий смысл во взаимовыгодном обмене – вы мне предоставляете про себя персональную информацию, а я вам – какие-то скидки-бонусы. Бизнесу это выгодно по причине того, что идентификация потребителя – это возможность выстраивания персонализированных предложений, анализа данных и трансформации предложения на основе этого анализа. Про такие возможности в предложениях Министерства культуры и туризма и других – ни слова.

В-третьих, скидка – это вообще последнее, что нужно делать в продвижении. Надо знать экономику общепита (в данном случае я конкретно про него), чтобы понимать, что маленькая скидка не мотивирует вообще, а большая – на уровне 25% – это работа, по сути, в минус – рентабельность общепита сейчас гораздо меньше. В конце концов, в республике (и Ижевске) очень широкая ценовая гамма предложений от ресторанов и кафе, и уж если мы считаем, что туристу нужно дешево поесть, соберите информацию о дешёвых кафе и опубликуйте её. И тут, в-третьих, маркетинг хоть территорий, хоть бизнеса предполагает изучение потребностей потребителя. Смеем предположить, что скидка, конечно, хорошо, но гораздо важнее для туриста обладать информацией, где и что

**ЗАДАЧА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ТУРИСТОВ  
ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ В ЗАДАЧУ  
ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕГ ТУРИСТОВ**

## ДАВАЙТЕ ЧЕСТНО СЕБЕ СКАЖЕМ - НАЛИЧИЕ СКИДКИ В РЕСТОРАН ИЖЕВСКА

не будет являться поводом бежать и покупать тур в Удмуртию, то есть, скорее всего, момент выбора заведения будет происходить уже здесь.



есть в этом регионе. Чем полнее информация, тем лучше. А дальше он сам выберет, пойти в «Мама Пиццу», «Горячий Пельмень» либо «Вино и мясо» или «Каре». Турист-то уже в регион приехал, значит, где-нибудь да поест. Поэтому вы поток туристов организуйте, а бизнес уже сам поработает над привлечением туриста конкретно в своё заведение, благо есть и Фейсбук, и Трипадвайзер, и Форсквер, и Гугл мэпс, и Интернет вообще.

В-четвёртых, есть ещё один неприятный технический момент. Как только я начну принимать пластиковые карты с существенной скидкой, которые не состыкованы с моей программой учёта, я тут же получу гораздо большие проблемы. В чеках пойдут скидки, но при этом гарантировать, что это были туристы, никто не сможет. Именно поэтому при получении скидок и бонусов у крупных ритейлеров вы должны либо предъявить физически карту, которую «прокатают» в учётной системе, либо идентификация будет происходить по номеру телефона. А те, кто скидку дают просто на основании того, что кто-то показал кусок пластика, просто не представляют, сколько они теряют в доходах на этом...

На самом деле недоработок в этом предложении ещё много, но уже этих четырёх достаточно, чтобы утверждать, что эта система работать не бу-

дет. Ну и чтобы немного с критики перейти на конструктив, вот что навскидку мне приходит в голову по поводу работы с туристом:

- Туристу нужна информация. Причём полная. Про все кафе и рестораны. Дальше он сам выберет, куда ему пойти. Причём информация нужна как в онлайн (сайт/портал, но точно не приложение), так и в оффлайне (печатная продукция в информационных бюро, музеях, гостиницах, в аэропорту и на ж/д вокзале).

- Туристу нужны эмоции, и поэтому ему требуется информация о том, где их можно получить. Иногда идея поездки рождается от увиденной фотографии уникально-красивого места или интересной истории, опубликованной где-то в Интернете.

- Туриста нужно учитывать, а вернее даже, нужно учитывать деньги туриста. Методика подсчёта основных показателей эффективности работы по привлечению туристов в регион должна быть открытой и определять план действий.

- Ну и не забывать, что на этом рынке три участника – турист, государство и бизнес. И всё будет работать, только если учесть интересы всех трёх сторон, а для этого перед запуском такого рода проектов, как минимум, можно поинтересоваться мнением бизнеса и спросить: «а оно вам надо?». ●

# Вкусная осень

с магазинами  
Гастроном

- бонусная программа для постоянных покупателей
- торты на заказ
- продукция собственного производства

«Океан» Кирова 109, тел.: 918-428  
«Первомайский» 40 лет Победы 110, тел.: 918-418  
«Петровский» Петрова 29, тел.: 918-397  
«Клубный» Клубная 52а, тел.: 918-390  
«Южный» Маяковского 42, тел.: 972-146  
«Октябрьский» 10 лет Октября 17, тел.: 972-166  
«Пушкинский» Пушкинская 130, тел.: 972-186

ООО «Домашний Гастроном»  
ОГРН 1167746610745  
(Юр. адрес: 107553, г. Москва, ул. Большая Черкизовская, д.20, стр. 1, офис ПЗ)

РЕПУТАЦИЯ



ЭКОНОМИКА

ПЁТР ГРОМОВ  
ПРОФИЛЬНАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ

МИХАИЛ ШАКЛЕИН  
ВНЕШНИЙ ВЗГЛЯД

КАДАСТРОВЫЙ УДАР

«УЦЕНКА»  
ОЦЕНОЧНЫХ КОМПАНИЙ

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОБЩЕСТВА, А ТАКЖЕ  
СОВОКУПНОСТЬ ОТНОШЕНИЙ, СВЯЗЫВАЮЩИХСЯ В СИСТЕМЕ  
ПРОИЗВОДСТВА, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ, ОБМЕНА И ПОТРЕБЛЕНИЯ

ПЁТР ГРОМОВ

# ПРОФИЛЬНАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ

Миссия «РТ-Капитал» в Удмуртии: встряхнуть и вдохнуть новую жизнь в активы Ижевского механического завода



**Пётр ГРОМОВ,**  
генеральный директор  
АО «ИМЗ-2»

**И**ромышленный, преимущественно оборонный профиль Ижевска сказался на всех сферах его развития. Любое предприятие города при наличии производственных и административных зданий и сооружений, как правило, обзаводилось ёмким набором инфраструктурных и социальных объектов. В современных экономических условиях такое непрофильное «наследство» неизбежно негативно сказывается на эффективности работы по основному назначению. Есть ли выход? Как минимум два: либо сбросить функциональные постройки и обслуживающий их персонал с баланса и обречь на умирание, либо реализовать на рынке недвижимости с экономической выгодой для собственника, сохранением или органической трансформацией компетенций. За примерами в Удмуртии по первому варианту далеко ходить не надо. По второму сценарию, то есть эффективно и рачительно, работает московская компания «РТ-Капитал», которая с недавних пор является мажоритарным акционером АО «ИМЗ-2» и через него владеет пакетом непрофильных объектов Ижевского механического завода.

В ООО «РТ-Капитал», специализированной организации Государственной корпорации «Ростех»

по работе с непрофильными и проблемными активами, нам пояснили, что один из самых известных оружейных заводов России – Ижевский механический – сегодня находится в контуре Концерна «Калашников» и переживает период масштабного производственного перевооружения и реконструкции. Чтобы этот процесс шёл максимально эффективно, а инвестиции не пролились в решето, проблемные и социальные объекты завода при содействии «РТ-Капитала» выделены из контура и переданы в управление специально созданного предприятия АО «ИМЗ-2». О том, как на деле работает, образно говоря, реабилитационный центр «Ростеха» с непрофильными активами и предприятиями-должниками, на конкретном примере «ИМЗ-2» и его во многом уникальных «подведомственных» площадок нам рассказал генеральный директор предприятия Пётр Громов.

## Шанс на будущее

Сегодня в «ИМЗ-2» можно выделить четыре группы активов. В первую очередь, это производственные площадки, выведенные из активного производственного цикла завода в разные периоды. Далее – социальные объекты, в т. ч. санаторий-профилакторий и ФОК «Сосновый», детский оздоровительный лагерь «Берёзовая роща» и детский сад № 232. В третьей категории собрана большая группа земельных участков и баз отдыха по всей Удмуртии. Ну и на четвёртом уровне находятся встроенно-пристроенные объекты недвижимости Ижевска.

О последних можно сказать одним-двумя предложениями. Это наиболее ликвидная часть наших активов, хотя и находящаяся в разной степени готовности. Задача и перспектива простая – реализовать заинтересованным субъектам рынка в возможно короткие сроки.

Говоря про всё остальное хозяйство, буду откровенен: наша миссия – не дать погибнуть этим серьёзным и полезным объектам. Как минимум, сохранить в остаточном виде и дать шанс на существование в будущем именно по своему основному



## МЫ ПЫТАЕМСЯ СОХРАНИТЬ ПРОФИЛЬ ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ЛАГЕРЯ «БЕРЁЗОВАЯ РОЩА»

в интересах детей Ижевска и всей республики. Меня не покидает уверенность, что профильный инвестор обязательно найдётся, а для непрофильных мы объект и не предлагаем.

профилю. Именно так нам формулируют задачу в головной организации «РТ-Капитал».

Промплощадки «ИМЗ-2» – это всё 300-е производство на ул. Ленина, 200-е производство на ул. Промышленной (корпуса А, Б, В и Г) и бывший корпус производства задних мостов № 83 на автозаводе. Важно, что на площадке 300-го производства есть уникальные объекты, которые делались под микроэлектронику, с развязанными фундаментами, они интересны для производств, где нужен высокий класс точности и особые технические требования к зданиям. Процесс поиска крупных инвесторов на такие площадки не быстрый, но переговоры уже ведутся. Конечно, быстрее можно было бы всё сдать под склады. Тем более что примеры есть в Ижевске. Но задача сохранения профиля и направления деятельности для нас, повторюсь, в приоритете.

Интересен 12 корпус на 300-м производстве. Он обеспечен большими просторными площадями с возможностью монтажа крупногабаритного нестандартного оборудования, кран-балками, высокими потолками, имеет четыре въезда под еврофуры. Это самое ёмкое помещение – 29 тыс. кв. м – сейчас заполнено уже на 40%. Наполняя площадку арендаторами, мы стараемся выстроить между ними профессиональную коммуникацию, с тем чтобы появились новые межхозяйственные связи, а то и кооперация в создании совместных продуктов или новых услуг. Это тоже часть политики «РТ-Капитала» – создавать даже в арендных условиях бизнес-конгломерации. Конкретно по этой площадке есть намерение создать промышленный парк, идеей заинтересовалась Торгово-промышленная палата, ведём переговоры.

Параллельно с этим решаем проблемы обустроенности и эксплуатационной достаточности в помещениях. Это как изношенность инженерных коммуникаций, так и их избыточность. В своё время оборонное предприятие получало тройной запас прочности инженерных сетей, вся штатная номенклатура не по разу резервирована, и теперь мы вынуждены обогревать землю и воздух. Поскольку издержки для нас прямые, прорабатываем разные варианты создания автономного отопления. Ищем компанию, которая бы по энергосервисному контракту взялась отапливать отдельные корпуса газом, это позволит исключать сетевые потери и сбалансировать наши коммунальные расходы.



По ряду объектов мы уже вышли на финишную прямую реализации. Показателен с точки зрения хозяйского отношения и дальновидности «РТ-Капитала» пример с хорошо известным специалистам производством патронов «Техкрим», которое давно работает на этой площадке, имеет в аренде лабораторию испытаний стрелково-оружейной техники. Сохраняя эту технологическую связку, мы нашли такой вариант продажи объекта, при котором будет сохранён его уникальный профиль. К сожалению, ещё преждевременно назвать нового собственника, вопрос находится на заключительной стадии переговоров. Главное, что будут сохранены рабочие места и функциональность. Это к тому, что наша политика – не раздербанить имущественный комплекс, а встряхнуть его активы и вдохнуть в них новую жизнь.

### Социалка – без поддержки?

За сохранение социального профиля ряда бывших заводских объектов мы сегодня отчаянно боремся. Ведь задача не реализовать во что бы то ни стало, а сохранить деятельность, которую сегодня в новых условиях ведут бывшие ведомственные детсады, профилактории и лагеря отдыха. Изменилась принадлежность, но потребители услуг те же – работники предприятий, горожане, жители Удмуртской Республики. За рядом соцобъектов закрепились хорошая репутация, им доверяют – это

**НАША МИССИЯ – НЕ ДАТЬ ПОГИБНУТЬ СЕРЬЁЗНЫМ И ПОЛЕЗНЫМ ОБЪЕКТАМ, ДАТЬ ШАНС НА СУЩЕСТВОВАНИЕ В БУДУЩЕМ ИМЕННО ПО СВОЕМУ ОСНОВНОМУ ПРОФИЛЮ**

**В СОСТАВЕ АКТИВОВ БЫВШЕГО СОВХОЗА «МЕДВЕДЕВО» 29 ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ,**

на которых размещено 32 объекта. Находится в пойме реки Иж, красивейшее место. Возможные варианты развития – создание агропромышленного парка, индивидуальное жилищное строительство.

важное обстоятельство, которые мы не можем не учитывать. Не резать по живому, а тесно взаимодействовать с руководителями таких учреждений, с органами социального обеспечения и трудовой занятости. Идём навстречу всем разумным пожеланиям. Поддержкой представителей государственной власти дорожим. Здесь, как говорится, особое встречное движение.

Тесно сотрудничаем с администрацией города Ижевска. На особых условиях в бассейне «Соснового» занимаются ребята из СДЮШОР по плаванию. Радовались, когда был выигран контракт Минздрава по организации оздоровительного лагеря на территории санатория. Ситуация требует улучшать условия для спортивных занятий, ведь даже из продуктивности таких объектов складывается успех национальных проектов по укреплению здоровья нации. В летний период занималось 100 детей, зимой там тренируются лыжники. Удалось решить в интересах городской спортшколы вопрос по использованию стрелкового стенда в пригороде Ижевска. Давно на подопечной нам территории размещается приют для животных «Кот и пёс». Налоги за землю с неё уже превышают размер установленной в своё время с учётом важности приюта мизерной арендной платы. Вынуждены нести потери, животные – дело святое, хотя не все так считают. Налоговой инспекции можно было бы учесть данное обстоятельство и смягчить налоговую ставку, возможно, и через законодательную инициативу. Ситуация принуждает нас повысить стоимость аренды в пределах затрат на налоги, но она всё равно будет существенно ниже оценочной стоимости.

Схожая ситуация с детским садом № 232. Возникший в своё время как подведомственное дошкольное учреждение завода, он не был передан городу. Продолжает работать как учреждение полного цикла, не только обеспечивая пребывание и питание детей, но и образование по множеству направлений. Садик на высоком счету в городе, работает семь групп, из них две ясельные. Как компания, управляющая частным дошкольным учреждением, мы имеем право на получение субсидий от республики по нормативам, установленным в постановлении правительства, примерно 50 тыс. руб. в год на ребёнка. Это позволило бы вывести объект из планового убытка, потому что сегодня я как руководитель по-хозяйски бы должен его закрыть, но сделать этого не могу. Сохранить функциональное назначение объекта – вопрос не только профессиональный, но и личной совести. В последнее время удалось всё же найти понимание в Министерстве образования республики, надеемся на положительное решение по субсидиям, от которого зависит семейный бюджет полутора сотен городских семей, несущих бремя оплаты мест в дошкольной сети.

Потенциал есть и у санатория «Сосновый». В его составе – жилой корпус, киноконцертный зал, пищеблок, лечебный корпус, бассейн. С 1 января 2019 года по новому ФЗ предприятие может выделить сотруднику до 50 тыс. руб. в год на оздоровление. Сотрудник оплачивает лишь НДФЛ с данной суммы, а работодатель засчитывает эти затраты в счёт налога на прибыль по части санаторно-курортного лечения и оздоровления. Это могло бы дать большой толчок развитию этого конкретного учреждения, да и отрасли в целом. Налицо польза



для работников, а для предприятий – возможность осуществлять свои социальные программы. Я познакомился со всеми профсоюзными лидерами крупных предприятий Ижевска, с директорами по персоналу. Мы предлагаем такой вариант сотрудничества, который выгоден всем. Предприятия оптимизируют налогообложение, обеспечивают работникам дополнительную социальную поддержку. К тому же мы всегда готовы пойти навстречу в тарифной политике.

Оздоровительный лагерь «Берёзовая роща» также имеет большой коммерческий потенциал. Благодаря усилиям команды мы сумели сократить плановые убытки. Увеличили число посетивших лагерь в этом сезоне до 1270 ребят. Проводили профильные смены, будем организовывать осенние-зимние заезды. Для этого уже шесть жилых корпусов из восьми переведены на индивидуальное отопление, восстановили и запустили бассейн. Условия проживания существенно улучшились, по отзыву наших клиентов. Здесь такой же подход – можно законсервировать объект, выставить на продажу. Но мы пытаемся сохранить профиль объекта, обеспечить будущее функционирование в интересах детей Ижевска и всей республики. Меня не покидает уверенность, что профильный инвестор обязательно найдётся, а для непрофильных мы объект и не предлагаем. Наш учредитель «РТ-Капитал» придерживается политики социальной ответственности бизнеса.

### Реабилитация в интересах Удмуртии

Из остальных наших активов в республике я бы отметил бывший совхоз «Медведево». В его составе 29 земельных участков, на которых размещено 32 объекта. Находится в пойме реки Иж, красивейшее место. Возможные варианты развития – создание агропромышленного парка, индивидуальное жилищное строительство.

## ЗА РЯДОМ СОЦОБЪЕКТОВ ИМЗ ЗАКРЕПИЛАСЬ ХОРОШАЯ РЕПУТАЦИЯ, ИМ ДОВЕРЯЮТ – ЭТО ВАЖНОЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВО, КОТОРОЕ МЫ НЕ МОЖЕМ НЕ УЧИТЫВАТЬ

Такие аграрно-рекреационные объекты у завода есть в разных районах. Конечно, в большинстве случаев их состояние – не лучшее. Но на некоторых уже удалось найти заинтересованных покупателей из числа энтузиастов. Например, на базе отдыха «Нептун» в Якшур-Бодьинском районе благодаря **Любови Ушаковой** начинает развиваться этнографическо-культурный центр «Кылдысин» по мотивам удмуртских эпосов. Мы стараемся всячески помогать инициативному клиенту в этом начинании. Поможем нашим потенциальным партнёрам и на других объектах такого рода. Знаем, что «РТ-Капитал» даже специальное направление в этом отношении формирует, в части содействия развитию техноцивилизации, народным художественным промыслам и этно-культурной занятости населения тех регионов, где компания управляет активами. Насколько мне известно, это порядка 30 субъектов Российской Федерации.

Словом, сегодня «ИМЗ-2» удалось во многом мобилизовать свои ресурсы, оптимизировать деятельность. «РТ-Капитал» помогает в текущей работе. Мы – пилотная площадка по реализации активов. Шаг за шагом проходим этапы, предусмотренные нормативными документами компании. Уверен, сможем показать, что выбранный путь работы с непрофильными активами госкорпорации «Ростех» – верный и принесёт ощутимые результаты как самим предприятиям, так и бизнесу и социальной сфере в регионах присутствия. ●





# КАДАСТРОВЫЙ УДАР

Предпринимательское сообщество Удмуртии вновь обеспокоено увеличением налоговой нагрузки. На этот раз резонанс вызвали изменения в начислении налога на имущество организаций, которые планируются ввести с 2019 года.

**УВЕЛИЧЕНИЕ  
НАЛОГОВОЙ  
НАГРУЗКИ  
ПОСТАВИТ  
МНОГИЕ  
БИЗНЕСЫ  
НА ГРАНЬ  
ВЫЖИВАНИЯ**

Правительство Удмуртской Республики подготовило два документа для внесения в региональный парламент. Первый предполагает отмену налоговых льгот или пониженных ставок по налогам для ЖСК, производителей сельскохозяйственной продукции, гаражных кооперативов, ТСЖ в отношении имущества, не используемого в коммерческих целях, инновационных предприятий, учредителями которых являются научные учреждения или вузы, а также для ряда других категорий.

«Анализ ситуации в Удмуртии и других регионах Приволжского федерального округа показал, что эти льготы либо не востребованы, либо имеют низкую эффективность по результатам оценки, — комментирует председатель постоянной комиссии Госсовета УР по бюджету, налогам и финансам **Юрий Тюрин**. — Так, пониженная налоговая ставка для жилищных, жилищно-строительных и жилищно-накопительных кооперативов действует только в двух субъектах ПФО, а в Удмуртии ею никто не пользуется. Налог на имущество сельскохозяйственных организаций платят 30 предприятий, в основном крупные. Для этой категории хотелось бы дифференцировать размер льгот для производителей и переработчиков — по-



следние сегодня достаточно успешно конкурируют на российском рынке».

Вторая новация предполагает внесение изменений в закон «О налоге на имущество организаций в Удмуртской Республике» для расширения перечня объектов недвижимости, в отношении которых налоговая база определяется как кадастровая стоимость. В этот список войдут коммерческие помещения в жилых домах и встроенно-пристроенные помещения, а также помещения в административно-деловых или торговых центрах, используемые для размещения объектов питания работников, организаций культуры, искусства, образования, здравоохранения и других категорий.

«Согласно действующему закону, налогообложение исходя из кадастровой стоимости предусмотрено только в отношении нескольких видов недвижимости — деловых и торговых центров общей площадью свыше 1000 кв. м и помещений в них, а также объектов иностранных организаций, — поясняет первый заместитель министра имущественных отношений УР

**Антон Сычугов**. — При таком подходе создаются неравные условия для ведения бизнеса. Налоговая нагрузка на бизнес распределяется неравномерно без учёта места расположения объекта, его фактического применения и иных характеристик, что не способствует достижению принципа равенства налогообложения. Если предприниматель уплачивает

## ОПЫТ ПРОШЛЫХ ЛЕТ ПОКАЗЫВАЕТ: ПРИ ПЕРЕХОДЕ К ИСЧИСЛЕНИЮ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО

от кадастровой стоимости объектов значительно растёт налоговая нагрузка на организации, применяющие УСН и ЕНВД. Цель изменений – повышение доходов бюджета. Но будет ли она достигнута в долгосрочной перспективе, если через пару лет бизнес обанкротится?

налог от амортизационной стоимости имущества, то стремится как можно быстрее провести амортизацию, чтобы уменьшить налоговое бремя».

По словам Антона Сычугова, в Удмуртии процедура кадастровой оценки недвижимости проводится тщательно и грамотно, её результаты максимально приближены к рыночной стоимости. А значит, использование этого механизма способствует созданию равных условий для всех налогоплательщиков.

По данным Минимущества УР, сейчас в перечень объектов, для которых налог на имущество рассчитывается от кадастровой стоимости, входит порядка 3200 объектов. После внесения изменений в закон их число увеличится до 10–10,5 тысяч. По предварительным подсчётам налоговой службы, это позволит получить порядка 260 млн дополнительных доходов бюджета.

### Александр СВИНИН,

первый вице-премьер

Удмуртской Республики:

– Позиция правительства Удмуртии – не отменить льготы для предпринимателей, а изменить систему таким образом, чтобы они стимулировали

развитие бизнеса. Мы даже готовы принять новые льготы, которых нет в

других регионах. Но только если эти меры приведут к росту той или иной отрасли, а бюджет в итоге получит дополнительные доходы. Тогда мы сможем обосновать введение льгот и Минфину РФ, и обществу – ведь на первом этапе речь идёт о снижении налогов, которые недополучит социальная сфера.

По нашему мнению, существующие льготы не стимулируют развитие предпринимательской деятельности, а ставят бизнес в неравные условия на конкурентном рынке. Обратите внимание: мы уже полтора года не проводим конкурсы по налоговым льготам по налогу на прибыль и на имущество для крупных предприятий. Почему? Данные льготы применялись по непонятному принципу и не всегда стимулировали инвестиционную деятельность. Более эффективными оказались иные меры поддержки – получение займов из ФРП, льготных кредитов Корпорации МСП. Поэтому цель новаций – стимулировать честную конкуренцию, а не просто сохранять сложившееся положение дел.

Однако предпринимательское сообщество с позиции властей не согласно: увеличение налоговой нагрузки поставит многие бизнесы на грань выживания.

### Александр ПРАСОЛОВ,

уполномоченный по защите прав предпринимателей в Удмуртии (на момент подготовки материала. – Прим. ред.):

– В связи с инициативой по изменению налога на имущество ко мне поступило несколько обращений от общественных организаций предпринимателей. Для многих это достаточно болезненный вопрос. Когда закон принимали несколько лет назад, Минимущества республики утверждало, что он будет распространяться только на крупные центры. Сейчас перечень объектов расширяется. Опыт прошлых лет показывает: при переходе к исчислению налога на имущество от кадастровой стоимости объектов значительно растёт налоговая нагрузка на организации, применяющие УСН и ЕНВД. Только по итогам 2017 года она увеличилась на 47% и 40% для двух систем налогообложения соответственно. Мне известны случаи, когда это ставило бизнес под угрозу банкротства. Так, предприниматель **Андрей Дмитриев** взял кредит на строительство торгово-развлекательного центра в Можге площадью более 1000 кв. м, когда налог на имущество ещё не рассчитывался от кадастровой стоимости объекта. После введения изменений налоговая нагрузка резко выросла. Для уплаты налогов предприниматель был вынужден продавать другое имущество и бизнесы.

Цель изменений – повышение доходов бюджета. Но будет ли она достигнута в долгосрочной перспективе, если через пару лет бизнес обанкротится?

### Рустам ХАБИБУЛЛИН,

председатель правления Ассоциации «Деловая Удмуртия»:

– На наш взгляд, законопроект нуждается в доработке. У бизнес-сообществ возникло непонимание, как изменятся правила игры. К тому же надо учесть экономические последствия применения налога, а не только возможное пополнение доходной части бюджета. Хотелось бы всестороннего рассмотрения вопроса.



## ЦИФРЫ

### РОСТ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ОРГАНИЗАЦИИ, ПРИМЕНЯЮЩИЕ УСН И ЕНВД

#### 2015 год

УСН .....	31%
ЕНВД .....	47%

#### 2016 год

УСН .....	48%
ЕНВД .....	35%

#### 2017 год

УСН .....	47%
ЕНВД .....	40%



Бизнес сегодня работает в непростых условиях – снижение покупательской способности населения, рост НДС, уменьшение инвестиционной активности... Применение данного закона может быть не совсем своевременным.



**Сергей БУРКОВ,**

предприниматель, депутат Гордумы Сарапула:

– Наверное, неэффективные льготы необходимо оптимизировать, чтобы система налогообложения была прозрачной. Позиция руководства республики тоже понятна – надо увеличить доходную часть бюджета, сократить кредиторскую задолженность региона. Однако негодование вызывает резкое повышение налогов. Думаю, если изменения будут приняты в таком виде, нас ждёт волна возмущения в 2020 году, когда налогоплательщики получают новые платёжки.

Не у всех предпринимателей есть время и деньги для оспаривания кадастровой оценки. В первую очередь эту процедуру обычно проводят крупные промышленные предприятия.

На мой взгляд, для развития бизнеса необходимо принять единые прозрачные правила игры, ко-

торые не будут меняться следующие несколько лет. К тому же надо учитывать, что Удмуртия – не самый перспективный для бизнеса регион, особенно малые города и сельские районы. Поэтому, на мой взгляд, для компаний, применяющих УСН и ЕНВД, необходимо разработать льготы в зависимости от численности жителей в населённых пунктах, где они работают.

**Сергей КИСЕЛЁВ,**

собственник торгово-офисного центра «Парма» в Ижевске:

– Я занимаюсь бизнесом более 30 лет. Но сегодняшняя ситуация с налогообложением отбивает всё желание вести предпринимательскую деятельность. В 2014 году мы построили торговый центр площадью 2 тыс. кв. м, половина которой – вспомогательные помещения: коридоры, подвал, котельная. Мы создали 80–100 рабочих мест, суммарно платим в бюджет более 1,5 млн руб. налогов. После введения налогообложения по кадастровой стоимости размер налога на имущество многократно увеличился. Если в 2015 году мы платили 76 тыс. руб., в 2016-м



**ЕСТЬ МНЕНИЕ**



**Зульфия ФАЗУЛЬЯНОВА,**  
директор ООО АК «ЗАРЯ»:

– Повышение того или иного налога никогда не порождало положительных эмоций у предпринимательского сообщества, и прежде всего потому, что рост налогов всегда вносит незапланированные изменения в процесс хозяйственной деятельности организации: изыскание источников снижения себестоимости, снижение объёмов инвестиций

в производственно-техническую базу, повышение цен (при уместности), в худшем случае – кризис со всеми вытекающими последствиями.

Наступающий год несёт много изменений в части повышения налогов: НДС до 20%, увеличение страховых взносов до 30% для отдельных видов деятельности, ранее плативших 20%, повышение ЕНВД, акцизы...

Внесение изменений в численность налога на имущество организаций в части отмены налоговых льгот для ряда категорий налогоплательщиков, расширения круга объектов недвижимости определённо не вызывает радости у предпринимателей. Возможные последствия – повышение арендной

платы для арендаторов, поднятие цен на продукцию, а в итоге – рост налоговой нагрузки ложится на плечи граждан.

Повышение налоговой нагрузки выше оптимальной, конечно же, приводит к снижению деловой активности субъектов экономики, уменьшает собираемость налогов. Но при этом уровень налоговой нагрузки должен быть оптимальным и для бюджета, ведь зачисляемые в бюджеты налоговые доходы должны способствовать нормальному финансовому обеспечению функционирования государства в целом и региона в частности, выполнению всеми публично-правовыми образованиями своих расходных обязательств.

Когда в разговорах о налогах начинается сравнение ставок нашего региона с другими, вспоминается крылатая фраза: «Хорошо там, где нас нет».

В заключение хочется вспомнить высказывания Адама Смита о том, что плохой налог – тот, что создаёт препятствия в трудовой деятельности людей, заставляет их отказываться от мысли заниматься определёнными видами бизнесов, которые могли бы поддержать и дать работу множеству людей.



после перерасчёта – 280 тыс., то в 2017-м – уже 350 тысяч. Это не было учтено при просчёте бизнес-модели. В итоге мы с трудом выходим на прибыль. Чтобы заплатить налог на имущество, вынуждены снова брать кредит. Лично я зарабатываю 50 тыс. рублей. Что делать – уходить с рынка?

### Виталий ВИНТЕР,

предприниматель, общественный представитель уполномоченного в Воткинске:

– Давайте сравним торговый центр и маленький магазин «у дома» на окраине города. Последнему сложнее привлечь клиентов и конкурировать с крупными игроками. Основной поток покупателей идёт в торговые центры, чем пользуются их собственники, поднимая цены на аренду. Но государство должно заботиться и о малых предпринимателях, для которых небольшие магазины – это стартовая площадка.

### Татьяна МАКСИМЧИК,

предприниматель Ярского района:

– Раньше у меня было семь магазинов в деревнях. Сейчас остался один – остальные оказались не-

рентабельными из-за низкой платёжеспособности населения. Мы часто отпускали продукты в долг, а мне надо закупать товар, платить налоги и зарплату продавцам. Один из магазинов я полгода пыталась продать, обзвонила все торговые сети – никто не хочет заходить в село, где живёт 1,5 тыс. человек, нужно минимум 6 тысяч.



## ОСЕНЬ НА ВЕСНУ ПОКАЖЕТ

Законопроекты, касающиеся изменения налога на имущество, должны были рассматриваться на октябрьской сессии Госсовета Удмуртии. Однако в последний момент этот вопрос был отложен на ноябрь. По итогам обсуждений с предпринимательским сообществом бизнесу предложено разработать список групп предпринимателей для льготирования, который может быть учтён при разработке законопроектов. Минэкономики и Минимущества УР получили распоряжения оценить количество сельских территорий, где работает единственный магазин, выполняющий в том числе социальную функцию. Скоро станет понятно, насколько изменятся законопроекты по сравнению с первоначальной версией и какие правила игры предложат бизнесу Удмуртии. ●

## У БИЗНЕС-СООБЩЕСТВ ВОЗНИКЛО НЕПОНИМАНИЕ, КАК ИЗМЕНЯТСЯ ПРАВИЛА ИГРЫ



### Антон ШЕВЛЯНИКОВ,

директор оценочно-правовой компании «Перспектива»:

– Сам принцип налогообложения от кадастровой стоимости недвижимости логичный и цивилизованный. Он вынуждает более ответственно подходить к управлению своей собственностью. Этим путём идут все западные страны. Но в России данная модель реализуется не совсем корректно, из-за чего налог на имущество

и арендные платежи по многим объектам значительно завышены. Причина в том, что изначально при расчёте кадастровой стоимости использовались неполные исходные данные по самим объектам (низкий уровень кадастрового учёта), достаточно «сырая» модель массовой оценки и некачественные исходные данные по аналогам для оценки, что не позволило провести процедуру оценки с надлежащей точностью. К сожалению, на данный момент мы не видим существенных сдвигов в решении этих проблем.

Если раньше система налогообложения имущества была лояльной, то после нововведений налоговая нагрузка на ряд бизнесов значительно

выросла. В некоторых ситуациях повышение налога обосновано – например, для стабильных, конкурентных предприятий с большими оборотами, но только при условии адекватной кадастровой оценки и лояльных налоговых ставок! Однако для отдельных предпринимателей оно может быть губительно. Я знаю случаи, когда у сельхозпредприятий сумма необоснованных начисленных налогов привела к банкротству!

Законодательством предусмотрены варианты оспаривания кадастровой стоимости объекта, но это требует временных и финансовых затрат. Нужно пройти сложную и длительную процедуру переоценки, и даже в случае положительного

решения предприниматель, как правило, не может рассчитывать на компенсацию понесённых расходов.

Если в Удмуртии будут приняты новые изменения в области налогообложения коммерческой недвижимости, в разы вырастет число налогоплательщиков, которые будут платить налог на имущество исходя из кадастровой стоимости объекта. Однозначно увеличится налоговое бремя для предпринимателей, владеющих небольшими помещениями. Будет ли завышена и насколько кадастровая стоимость объектов, попавших в новый перечень, мы узнаем в 2019 году, когда эти данные будут приняты правительством УР и опубликованы на сайте Росреестра.

# ОЦЕНИТЬ ПО СПРАВЕДЛИВОСТИ

Оценочно-правовая компания «Перспектива» создана профессионалами в области оценочных, юридических и консультационных услуг для бизнеса и частных лиц. Независимые эксперты возьмут на себя решение вопросов, связанных с оспариванием кадастровой стоимости недвижимости, оценкой имущества, проведением судебной и внесудебной экспертизы.



**Антон ШЕШЛЯНИКОВ,**  
директор ООО «Перспектива»

## ОБЩЕЕ ЧИСЛО ОТЧЁТОВ ОБ ОЦЕНКЕ В КОМПАНИИ

2015 год.....	493
2016 год .....	589
2017 год .....	788
2018 год (10 месяцев) .....	1579

## КОЛИЧЕСТВО СЛУЧАЕВ ПЕРЕОЦЕНКИ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ

2015 год .....	38
2016 год .....	105
2017 год .....	163
2018 год (10 месяцев) .....	151



**ПЕРСПЕКТИВА**  
оценочная компания

Ижевск,  
ул. Ворошилова, д. 111а, офис 5.  
Тел. + 7 (3412) 77-68-08  
+7-906-897-47-67  
office@myperspektiva.ru

Сегодня компания «Перспектива» – это главный офис в Ижевске и пять представительств организаций-партнёров. Оценочно-правовая компания работает по всей России, в том числе в Удмуртии, Татарстане, Пермском крае, Москве, Ханты-Мансийском автономном округе. Среди её клиентов такие крупные предприятия, как «Башнефть», «ВолгаТелеком», «Газпром межрегионгаз Ижевск», Ижевский опытно-механический завод, «АСПЭК-Домстрой» и Удмуртпотребсоюз. В штате компании – пять профессиональных оценщиков, сдавших квалификационные экзамены, и более 15 специалистов.

«Наш основной принцип – комплексный подход к решению задач клиентов, – говорит директор ООО «Перспектива» Антон Шешляников. – Мы предлагаем не просто оценку имущества и подготовку документов, а профессиональные консультации и решение проблем, связанных с налогами и судебными спорами. Сфера оценочной деятельности достаточно консервативна и обычно не предполагает гибкости в отношениях с клиентами. Мы же для экономии времени и сил заказчиков используем свои ноу-хау. В каждом случае продумываем стратегию действий и работаем до достижения положительного результата».

### Преимущества компании:

- Бесплатная консультация специалиста – анализ ситуации, предоставление вариантов решения с соотношением «затраты-результат».
- Услуги персональных менеджеров, которые сопровождают клиента на всех этапах дела и решают организационные вопросы.
- Высокая скорость работы. Сроки изготовления отчёта об оценке – от 24 часов.
- Оказание услуг «под ключ», включая формирование пакета документов, подачу заявлений, представление интересов клиента в судах и других госорганах.
- Возможность получить оценочные услуги в любой точке Удмуртии и других городах России

благодаря сотрудничеству компании с экспертами и партнёрами.

У ООО «Перспектива» несколько направлений деятельности. Компания оказывает широкий спектр услуг по оценке недвижимости, в том числе для банков и при сделках купли-продажи. «Также мы проводим судебную экспертизу, – говорит Антон Шешляников. – В этой сфере очень важна компетентность экспертов-оценщиков. Наша цель – повысить качество решения судебных вопросов, часто влияющих на судьбу бизнеса. Я сам окончил Московский юридический университет им. О.Е. Кутафина и получил квалификацию судебного эксперта».

Кроме того, в Удмуртии компания занимает около 30% доли рынка по переоценке кадастровой стоимости недвижимости, от чего зависит размер налога на имущество организаций и арендных платежей.

«Некоторые предприниматели не решаются оспаривать кадастровую стоимость объектов, боятся судиться с «государством», – поясняет Антон Шешляников. – Однако если грамотно пройти все этапы, высока вероятность выиграть дело. В нашей практике есть случаи снижения кадастровой стоимости от 2 до 90 раз. При обращении клиента мы проводим бесплатную экспресс-оценку недвижимости. Если выявляем завышение кадастровой стоимости, предлагаем варианты снижения, объясняем нюансы дела, возможные риски, свои гарантии, после чего заказчик принимает решение о дальнейшем сотрудничестве». ●

**НАШ ОСНОВНОЙ  
ПРИНЦИП –  
КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД  
К РЕШЕНИЮ ЗАДАЧ  
КЛИЕНТОВ**



РЕКЛАМА

**ВАЖНО ОЗАБОТИТЬСЯ ВОПРОСОМ ПОВЫШЕНИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ**

соблюдения этических принципов и независимости не только лично, но и помочь сделать это другим аудиторам. Уверена, что результаты положительных перемен в отрасли при таком подходе не заставят себя долго ждать.

# ЭКСПЕРТНЫЙ ПОДХОД



Качество аудита находится под пристальным вниманием исследователей в течение уже двух десятилетий. За это время о нём стало известно многое, но ещё больше только предстоит выяснить. В канун 20-летия ООО «Консалтинг-аудит» своими мыслями делится директор компании **Любовь Чувакорзина**.

**В** частности, есть много полезных фактов о характеристиках аудитора или группы аудиторов, которые нельзя не принять во внимание – они являются важными входными ресурсами, обуславливающими качество аудиторской проверки. По мнению многих аудиторов, на эффективность проверки влияет знание аудитором компании, где он проводит аудит, отрасли, в которой она работает. И таких факторов можно назвать очень много.

Научному подходу в области качества аудита мы обязаны пониманием важности соответствия аудиторским стандартам, аудиторской этики, экономической независимости аудитора. И не так давно в результатах внешнего контроля качества аудита стали появляться замечания, связанные с нарушением этических норм и правил независимости. И только некоторые из замечаний стали причиной применения к аудиторам дисциплинарных мер. А если осознать, к каким последствиям может привести ложное мнение в аудиторском заключении, то сразу становится понятным, что честность и объективность аудитора являются чуть ли не основными факторами качества аудита. Эта задача в настоящее время стоит перед всеми руководителями аудиторских компаний достаточно остро. Важно озаботиться вопросом повышения заинтересованности соблюдения этических принципов и независимости не только лично, но и помочь сделать это другим аудиторам. Уверена, что результаты положительных перемен в отрасли при таком подходе не заставят себя долго ждать.

Большая часть исследований опирается на изучение массива данных об аудитах в организациях за определённое время и официальные заявления о качестве аудитов, доступные публично. Много заявлений носят характерную особенность «перекладывания ответственности» на аудитора. Думаю, что это оттого, что у нас отсутствуют свои национальные стандарты аудита, в принятии которых заинтересовано всё прогрессивное аудиторское сообщество. Речь идёт именно о национальных стандартах аудита, разработанных в сотрудничестве с российскими руководителями, инвесторами, заинтересованными независимыми сторонами, представителями общественности. Это даст нам возможность максимального соответствия общественным интересам и понимание качества в аудите.

Опыт российского аудита действительно уникален, как и сама Россия. Поэтому в работе нашей компании мы опираемся на российскую практику, которая за время своего существования успела собрать много положительного. Помимо этого, мы также работаем в соответствии с требованиями международных стандартов аудита, которые обязательны к применению с 2017 года. Такой комплексный подход способствует повышению качества аудита и даёт возможность эффективно работать в отечественных экономических реалиях.

Будущее нашей профессии я вижу в объединении аудиторов на принципах профессионализма, ответственности и готовности действовать в интересах общества. ●

**Любовь ЧУВАКОРЗИНА,**

директор  
ООО «Консалтинг-аудит»

## ЧЕСТНОСТЬ И ОБЪЕКТИВНОСТЬ АУДИТОРА – ОДНИ ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ КАЧЕСТВА АУДИТА

426003 Ижевск,  
ул. Карла Маркса, 130,  
оф. 216.  
Тел.: +7 (3412) 512-319,  
528-014  
E-mail: Office@ca.izhnet.ru

# БИЗНЕС С СЕРДЦЕМ

Социальное предпринимательство – это не просто тренд, считают руководители ООО «Локомотив» и ООО НПП «Доступная среда». Это бизнес с «открытым сердцем». Сегодня «Локомотив» и «Доступная среда» – крупнейшие предприятия в России по численности трудоустроенных людей с инвалидностью. Кроме того, они входят в тройку ведущих производителей медицинских расходных материалов.



**Сергей ЛОСИН,**  
директор ООО «Локомотив»



**Платон НАГОВИЦЫН,**  
директор  
ООО НПП «Доступная среда»

**С**ергей Александрович, любой бизнес ориентирован на коммерческие цели, и когда речь заходит о его «социализации», многие видят главный барьер – риски в сфере доходности. Однако ООО «Локомотив» доказывает, что социальные предприятия могут быть бизнес-успешными. Вы как руководитель чем объясняете такой успех?

– Думаю, сама идея создания предприятия, где работают люди с инвалидностью, является созидательной, способствует нашему развитию. Мы помогаем государству в решении важной социальной задачи – трудоустройства граждан, имеющих ограничения по здоровью. Я не могу сказать, что это просто, находясь в условиях свободной конкуренции, где продукция ООО «Локомотив» стоит на одной полке с тем, что производят люди без ограничений. Тем не менее нам удалось представить качественный и широкий ассортимент. Изделия медицинского и бытового назначения из спанбонда и полиэтилена изготовлены с применением ручного труда и представлены не только в Удмуртии, но по всей России, в Казахстане и Киргизии.

**– Какие достижения сегодня можно назвать ключевыми?**

– Наше предприятие организовано в 2012 году под учредительством УРО ВОИ (Удмуртская республиканская организация Всероссийского общества

инвалидов). Производство началось с двух бахильных станков и 20 человек, занятых упаковкой бахил. Сегодня у нас работает уже более 200 человек с I, II, III группами инвалидности. 30 наименований производимой продукции представлено на рынке под товарным брендом «ЛОКОМЕД». Наши заказчики – не только медицинские учреждения, куда мы поставляем маски, бахилы, перчатки и др. изделия, но нас покупают в торговых и аптечных сетях, таких как «Дикси», «Заодно», «Фармаимпекс», «Фармленд» и другие. Ведутся переговоры по реализации продукции в X5 Retail Group. Продукция одноразового применения пользуется спросом в салонах красоты, фитнес-залах, даже автомастерских, так как недавно мы стали производить чехлы для колёс и автомобильные тенты.

Самое большое достижение – наш коллектив. Мы не испытываем проблем с кадрами, так как люди заинтересованы в своей работе.

**– Получается, за годы работы была создана основательная материально-техническая база, имеющая большой потенциал?**

– Да, на сегодняшний день структура производства включает в себя шесть цехов, расположенных в Ижевске, Воткинске, Можге, Сарапуле, Якшур-Бодье. Уровень технической оснащённости производственных площадок достойный – в цехах работает современное высокотехнологичное оборудование. В частности, экструдер для выпуска ПНД, функцио-



## В 2018 ГОДУ ПОЛУЧЕН ПРЕЗИДЕНТСКИЙ ГРАНТ НА РАЗВИТИЕ ПРОЕКТА

«Центр трудовой реабилитации и абилитации людей с инвалидностью». Грантополучатель – УРО ВОИ, «Локомотив» и «Доступная среда» являются партнёрами проекта.

нирует экструзионная линия для производства ПЭТ. Материал используется для изготовления лококапсул, одноразовой пищевой тары и упаковки.

**– Платон Владимирович, вы руководите коллективом ООО НПП «Доступная среда». Расскажите подробнее об осуществляемой работе.**

– Предприятие было создано в 2015 году. Мы осознанно взяли курс на развитие технологических решений, которые способствуют формированию безбарьерной среды для граждан с инвалидностью. Компания является автором 10 инноваций по развитию доступной среды, пять из них запатентовано. Один из достойных примеров – багажник с автоматической погрузкой инвалидной коляски, разработанный для транспортного средства. Разработчиком является наш сотрудник **Салават Бакиев**. Это устройство позволяет водителям с ограничениями по здоровью самостоятельно, без посторонней помощи загружать коляску в багажник автомобиля. Весь процесс управляется с обычного телефона. В России нет аналогов такого оборудования. За рубежом образцы существуют, но они уступают по качеству, «начинке» и, конечно, цене.

**– Платон Владимирович, бизнес, ориентированный на социальный эффект, – путь непростой. Почему вы выбрали такую профессиональную стезю?**

– Есть глубокое понимание, что содействие и поддержка меняют качество жизни социально незащищённых граждан. По профессии я врач, а в ходе рабочей практики в компании «Доступная среда» вижу, что трудотерапия способна значительно улучшить состояние здоровья человека. Весь смысл нашего производства – ручной труд. В истории развития нашей компании есть примеры того, когда благодаря длительному и регулярному воздействию на развитие мелкой моторики человек выздоравливал. Группа инвалидности изменилась на более лёгкую, а есть единичные примеры, когда утраченная функция верхней конечности была восстановлена на 95%. Считаю, что такой результат может быть лучшей оценкой нашей работы.

**– Вы являетесь руководителем проекта «Центр трудовой реабилитации и абилитации людей с инвалидностью». Данный проект получил президентский грант. Можете рассказать о его преимуществах?**

– Центр трудовой реабилитации и абилитации призван выполнять важнейшую функцию – повы-

шать качество жизни людей с ограниченными возможностями с помощью технологий трудотерапии. Его цель – вовлечение людей с инвалидностью в активную трудовую и социальную деятельность. Центр создавался не как некая методическая организация, предлагающая только обучение. Это площадка, где люди с инвалидностью смогут проходить трудовую реабилитацию, развивать свои профессиональные навыки. Технология трудовой реабилитации инвалидов включает: трудовую занятость, трудовое обучение, трудовую терапию и даже последующее трудоустройство. Особую роль в проекте играет медицинское сопровождение. В рамках гранта Центр заключил соглашение с кафедрой нормальной физиологии Ижевской государственной медицинской академии. Сотрудники кафедры будут наблюдать в динамике уровень стрессоустойчивости и адаптации людей, вовлечённых в трудовой процесс. В республике на сегодняшний день нет служб, полноценно занимающихся трудовой реабилитацией инвалидов и интеграцией их в среду здоровых людей. **10 декабря** в рамках празднования Международного дня инвалидов состоится торжественное открытие Центра. То есть уже в ближайшей перспективе будут сформированы первые группы для старта проекта. В целом проект рассчитан на долгосрочную перспективу. Он будет масштабироваться на все города Удмуртии. ●



**Платон НАГОВИЦЫН и Салават БАКИЕВ**

## НАША ИСТОРИЯ

**2012 г.** – производственный актив состоял из 2 станков по производству бахил. В ООО «Локомотив» создано 20 рабочих мест для людей с инвалидностью.

**2013 г.** – запущена экструзионная линия по производству полиэтилена низкого давления (ПНД).

**2014 г.** – открыты филиалы в четырёх городах Удмуртии. Общая численность работников – 115 человек.

**2015 г.** – создано НПП «Доступная среда», взявшее курс на развитие технологических решений, в том числе инновационного формата, способствующих реализации одноимённой государственной программы.

**2016 г.** – предприятия представили линейку товаров для торговых сетей под общей маркой «Локомед».

**2017 г.** – численность коллектива возросла в десять раз. В штате предприятий работает 200 человек с инвалидностью I, II, III групп.

**2018 г.** – реализован проект «Трудовые лаборатории» на базе психоневрологических интернатов Удмуртии. В процессе трудовой реабилитации на первом этапе задействовано 137 человек, 22 из них трудоустроились через три месяца после старта проекта.



# «УЦЕНКА» ОЦЕНОЧНЫХ КОМПАНИЙ

Прессинг новых требований, сужение коридоров для входа в профессию, мелкое кадровое «сито» могут окончательно расшатать российский оценочный бизнес. Эксперты, давшие комментарии журналу, просчитывают, каковы причины отраслевой депрессии и где выход из турбулентной зоны.

## ЦИФРЫ

Порядка **22** тыс. специалистов оценочного кластера насчитывается сегодня в России

На **70%** может снизиться число оценщиков из-за ужесточения требований

Около **12** тыс. специалистов получили квалификационные аттестаты на текущий момент

**К**ризисная яма, в которую всё больше погружается оценочная отрасль, образовалась уже давно, считает большинство аналитиков. Эта пропасть вырыта силой многих факторов – и проблематичным переходом на СРО, и недобросовестной конкуренцией, и формализмом оценочных расчётов. Но главное – демпингом, полумёртвым качеством услуг по оценке, подорванным доверием к профильным организациям.

Компании-гуру с компетентным персоналом, адекватным менеджментом качества стали заложниками «чёрных» оценщиков и коммерческих псевдоальянсов СРО, ориентированных на выгоду. Финансово нечистоплотные организации заслонили репуте достойных фирм и создали эффект недоверия к отрасли, а также сформировали почву для системного демпинга. В сфере госзакупок нередким было заключение контрактов по цене в пятьдесят раз ниже первоначальной максимальной

стоимости. Демпингование в оценочной индустрии стало не просто финансовым ходом, а неписаным правилом игры.

Как следствие, проблема качества услуг приобрела колоссальные размеры. Судебная практика по делам с участием оценщиков постоянно масштабировалась. С января по август прошлого года в российских судах было инициировано 7085 споров, касающихся почти 13 тыс. объектов недвижимости. Положительное решение суды приняли в отношении 92% объектов, что, конечно, привело к внушительному снижению налоговой базы – с 627 до 360 млрд рублей.

Поняв, что в таких условиях купировать проблемы сложно – они стали перманентными, – законодатель пошёл на тотальную реновацию. Сегодня к оценщикам предъявлены жёсткие требования, которые, по некоторым прогнозам, могут серьёзно сжать рынок и полностью перестроить его архитектуру.

## ВСЕ ЭКСПЕРТЫ В ОБЛАСТИ НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ ОБЯЗАНЫ ТЕПЕРЬ СДАВАТЬ

квалификационный экзамен по профилю: недвижимое имущество, движимое имущество и бизнес. И регулярно подтверждать знания. При таком «срезе» произойдёт постепенное укрупнение, сегментация и специализация оценочных компаний.

Главная новация связана с тем, что каждый оценщик должен подтвердить свои знания, пройдя масштабную и дорогостоящую экзаменационную кампанию. Если экзамен не сдан, пересдача возможна, но только через три месяца и вновь — с предварительной оплатой.

Оценщики, не имеющие квалификационного аттестата, не могут вести профессиональную деятельность и подписывать отчёты.

Многие аналитики полагают, что ход с введением жёсткого кадрового тестирования логичен, но не решит проблем. При этом законодательные изменения вынудят оценщиков поднять цены на услуги либо вообще уйти с рынка.

### Проблемы первого эшелона

Мнение о том, почему оценочная индустрия развивается по противоречивому сценарию, высказал директор департамента развития Консалтинговой группы «Апхилл» **Лев Сальц:**

— В последние годы по отношению к оценочному бизнесу сложилось определённое недоверие. Не всегда конечный потребитель понимал, чем обусловлена та или иная сумма, указанная в отчёте, сможет ли специалист подтвердить её конкретными пояснениями? Ведь в итоге абстрактная цифра превращается в реальные деньги заказчика. В связи с этим всё чаще стал возникать вопрос: как обезопасить себя и получить действительно качественную независимую оценку?

Такое недоверие обусловлено следующим. Частым стало представление об относительной лёгкости основания оценочной компании и отсутствии ответственности оценщика за свои профессиональные действия. Действительно, до недавнего времени начало оценочной деятельности не было сопряжено с особыми сложностями. Чтобы вести оценочную практику, достаточно было иметь в штате лишь нескольких сотрудников с должным высшим образованием, которые при этом являются членами какого-либо СРО и имеют минимальную сумму страховки (расходы на эти аспекты для компании могут колебаться в районе 40–50 тыс. рублей). Это довольно щадящие требования, которые позволяют вести оценочную деятельность практически любому выпускнику вуза.



В связи с этим многие годы для выявления заслуживающих доверия партнёров-оценщиков предпринимались попытки поиска критериев, которые бы говорили о качестве, опыте и квалификации оценщика. Критериями такого разделения ранее могли быть: наличие или отсутствие дисциплинарных взысканий от СРО, определённый опыт работы в сфере оценки, количество проектов в той или иной области и т. д.

Но все эти требования напрямую не могли гарантировать качество работы специалиста. А единственного критерия, всерьёз говорящего о компетенции сотрудника, не существовало. Это объясняет две основные претензии к оценочной деятельности: недоверие к независимости эксперта и сомнения в опыте.

Принимая это во внимание, понятно, что закон об оценочной деятельности уже давно требовал изменений.

Каждый эксперт в области независимой оценки обязан теперь сдавать квалификационный экзамен по профилю: недвижимое имущество, движимое имущество и бизнес. И регулярно подтверждать знания. При таком «срезе» произойдёт постепенное укрупнение, сегментация и специализация оценочных компаний. Мелким фирмам, в которых были зарегистрированы всего

## ПАРАЛИЧ РЫНКА ОЦЕНКИ — СЛЕДСТВИЕ ДЕМПИНГА И ПОЛУМЁРТВОГО КАЧЕСТВА УСЛУГ

### УВАЖАЕМЫЕ ДЕЛОВЫЕ ПАРТНЁРЫ, КЛИЕНТЫ ООО «УДМУРТСКАЯ ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ»!



**Анна НАСОНОВА,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ДИРЕКТОР  
ООО «УДМУРТСКАЯ  
ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ»

По случаю профессионального праздника — Дня оценщика — примите нашу искреннюю благодарность и признательность за плодотворное сотрудничество. Мы высоко ценим установившиеся между нами партнёрские отношения. Доверие, которое вы оказываете нашей компании, готовность к долгосрочному взаимодействию — факторы, способствующие развитию, повышению качества деятельности.

Также хочется поздравить всех сотрудников ООО «Удмуртская оценочная компания»! С гордостью могу сказать, что это команда профессионалов, компетентных специалистов, способных решать самые сложные поставленные задачи.

Уважаемые партнёры, коллеги, желаю вам созидательной деятельности, здоровья, энергии для покорения новых высот!



несколько оценщиков, или ИП теперь будет гораздо сложнее конкурировать с крупными проверенными компаниями. Не все оценщики захотят или смогут сдать экзамены (ведь вопрос подтверждения квалификации не только в знаниях, но и в материальных, и временных затратах). А специализация, которую предусматривает проведение трёх экзаменов, может только усилить данный процесс.

Это приведёт к сокращению рынка. Однако при этом сложно утверждать, что такие изменения повлекут за собой реальное улучшение качества услуг. Конечно, они в меньшей мере отразятся на оценочном бизнесе мегаполисов. Но в небольших городах такое сокращение может оказаться резонансным. Конечно, это не приведёт к коллапсу, компетентные сотрудники останутся в отрасли, однако уже не в таком количестве. Скорее всего, обозначится ряд компаний, которые будут обладать и должной компетенцией, и юридическим правом подписывать отчёт об оценке. А остальные просто не смогут с ними конкурировать и уйдут с рынка.

### Сканер для кадров

Генеральный директор Berkshire Advisory Group

**Ирина Вишневская** предрекает, что отрасль

может оказаться в состоянии частичного паралича из-за жёстких кадровых требований:

– То, как внедряется ужесточающий механизм, больше похоже на уничтожение профессии. Оценщиков делают виновными во всех бедах – банкротствах, проблемных активах банков, чёрных риэлторских сделках, несостоявшихся аукционах или состоявшихся, но по слишком завышенной либо заниженной цене.

Но если вдуматься – а оценщик ли виноват? Попытки перестройки отрасли больше похожи ещё на одну подножку малому бизнесу.

До настоящего времени в стране насчитывалось более 20 тыс. оценщиков. После первой экзаменационной волны одобрение получили около 15%, в том числе наиболее сложный тест – оценку бизнеса – сдали менее 200 человек. И это в масштабах страны. Соответственно, небольшие компании, в которых работало два-три человека, находятся на грани вымирания.



А легко ли сдать введённый экзамен? Без подготовки даже при наличии 20-летнего опыта крайне сложно. Это я говорю как оценщик с 23-летним стажем. Причём подать на апелляцию – это как поучаствовать в фарсе. Нет ни комиссии, ни приглашения на рассмотрение, просто ничего – «бу-мажка» с отказом.

Говоря о стоимости оценочных услуг, эксперт не прогнозирует серьёзного скачка: «Рынок оценки схлопывается на фоне многих факторов. Это и шантаж отдельных оценщиков с требованием поднять зарплату за сдачу экзамена, и уменьшение востребованности услуг. Оценку залогов проводят банки. Оценку квартир – автоматизированные программы, внедрённые в финансовых учреждениях, эти «автоматы» попросту вытесняют оценщиков, оставляют их без работы.

Остаётся немного, в частности, оценка по вопросам наследства, вкладам в уставные капиталы вновь образованных компаний, продажи активов. Но это не массовые сделки. Крупные заказчики ушли в госзакупки, а на электронных торгах процветает демпинг. Приведу пример. Он касается оценки 12 товарных знаков крупнейшего в России машиностроительного завода. Торги были начаты с цены выше 500 тыс. руб., а завершены 40 тысячами – минимальным предложением. Какого качества можно ожидать за такие цены?

С учётом ситуации с электронными закупками, высочайшей конкуренции, низкого спроса на услуги ожидать резкого роста цен на услуги не приходится».

### Удар по заказчику

Корпус оценщиков пошатнётся, как и сам рынок, говорит аналитик **Роман Котов**, при этом удар придётся нести и заказчикам:

– Коррективы коснутся и количественного, и качественного состава корпуса оценщиков. Оценщик сможет осуществлять деятельность только по направлениям, указанным в его аттестате. Раньше, к примеру, оценщик оборудования, который ни разу не оценивал бизнес, мог подписать отчёт об оценке пакетов акций, не обладая необходимым уровнем компетенций. С одной стороны, новшества – это шаг, направленный на повышение качества услуг. Но что при этом будет ждать самих специалистов? Сокращение корпуса оценщиков предполагается радикальное – с 20 до 4 тысяч. Кому это выгодно? Мне как заказчику – нет. Ибо получить желаемую оценку будет, наверное, значительно сложнее и дороже. При этом



**ОТ СЖАТИЯ РЫНКА ОЦЕНКИ ПОСТРАДАЮТ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, УЧАСТНИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ**

## СОКРАЩЕНИЕ КОРПУСА ОЦЕНЩИКОВ ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ РАДИКАЛЬНОЕ – С 20 ДО 4 ТЫСЯЧ.

Кому это выгодно? Заказчикам – нет. Ибо получить желаемую оценку будет, наверное, значительно сложнее и дороже.

надо учитывать, что повышена ответственность за верность оценки самого заказчика. Законом введена статья, закрепляющая права и обязанности заказчиков оценки. Последние обязаны содействовать оценочной компании в своевременном и полном проведении оценки: предоставлять документы, давать по требованию разъяснения и подтверждения, запрашивать информацию, важную для оценки, у третьих лиц. Кстати, наличие в запрашиваемой документации сведений, являющихся коммерческой тайной, – не основание для отказа в её предоставлении. Кроме того, предусмотрена обязательность своевременной оплаты услуг оценщика, даже если заказчик не согласен с результатами «экспертизы».

Всё это на руку государству. Оно заботится о собственных интересах.

Для всего оценочного сообщества резкое ужесточение требований стало серьёзным прессом, существенной нагрузкой, которую можно сравнить

с полной трансформацией отрасли, полагает генеральный директор ООО «Удмуртская оценочная компания» **Анна Насонова**:  
– Введение квалификационного экзамена по каждому направлению оценочной деятельности обернулось серьёзным ударом по ключевым направлениям

работы оценщиков. В том числе по организационному планированию и кадровому управлению, поскольку каждому сотруднику нужно было найти время на выездные экзамены. Также выполнение новых требований вылилось в колоссальные непредвиденные затраты – изначально квалификационные экзамены проходили только в Москве.

Хорошо, можно ещё понять то, что законодатель решил промониторить кадровую составляющую отрасли. Но как объяснить непродуманность организации всех процессов? Многие компании получали вызов на экзамены буквально за пару дней до их начала. Все процедуры, связанные с одобрением заявок на прохождение экзаменов, затягивались. Зачастую на два месяца и даже более. То есть у компаний возникали большие проблемы с приобретением билетов. Сами тесты проходили без наличия какого-либо программного обеспечения, с помощью финансовых калькуляторов 80-х годов прошлого века. Чиновники требуют

от нас работы на высоком прогрессивном уровне, при этом сами не готовы создать нормальные условия для прохождения экзаменов.

Следствием новых требований стал уход с рынка многих оценочных компаний. И это далеко не всегда те, которые законодатель называет «недобросовестными участниками рынка». «Из игры» выбыли фирмы, банально не справившиеся с финансовой нагрузкой.

Что касается нашей организации, то мы успешно прошли все установленные законодательством процедуры, наши оценщики получили квалификационные аттестаты по всем направлениям деятельности. Однако по-прежнему непонятно, для чего была проведена такая масштабная перезагрузка отрасли, не решившая основных вопросов и проблем.

### Пострадают регионы

Оценщик консультационной группы «Прайм Эдвайс» **Денис Маринич** согласен с другими экспертами в том, что последствия модернизации особенно прочувствуют регионы:

– Считаю вполне здоровой идею проверки уровня компетенций потенциальных и действующих оценщиков, однако выступаю категорически против реализуемой сейчас процедуры. Сам процесс непрозрачен и чрезмерно забюрократизирован, содержание экзаменационных вопросов и задач носит исключительно теоретический характер, нет привязки к практической деятельности.

В текущем своём виде экзамен не будет способствовать повышению качества оценочных услуг. Он является лишь административным барьером для входа в профессию, урезающим количество оценщиков. В результате мы увидим снижение доступности оценки в регионах, где сжатие рынка будет максимальным.

Эксперт Лев Сальц предполагает, что сферу независимой оценки ждёт новый виток преобразований. Так, например, может быть создан открытый реестр, содержащий информацию об опыте и работах каждого оценщика. То есть система, отображающая портфолио специалистов, некий рейтинг оценщиков, подтверждающий уровень качества работ, выпущенных под их подписью. ●



**ОЦЕНЩИКИ,  
НЕ ИМЕЮЩИЕ  
КВАЛИФИКАЦИОННОГО  
АТТЕСТАТА,  
НЕ МОГУТ ВЕСТИ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ  
И ПОДПИСЫВАТЬ  
ОТЧЁТЫ**

МИХАИЛ ШАКЛЕИН

# ВНЕШНИЙ ВЗГЛЯД

*Начни делать необходимое,  
затем возможное  
и внезапно увидишь, что уже  
делаешь невозможное.*

Франциск Ассизский

Эффективность работы каждого человека в России можно повысить в семь раз. Минимум в семь раз. Но при одном условии: если компания, в которой он работает, вовлечена в процесс внешней модерации.



**Михаил ШАКЛЕИН,**  
основатель  
«Бюро Шаклеин и Ко»

**В** нашей стране культура привлечения внешних модераторов широкого развития пока не получила – сегодня этим инструментом пользуются в основном крупные компании. Однако на Западе и в Японии она давно уже стала неотъемлемой частью стратегического корпоративного развития.

Эффективность работающих в этих странах, как известно, в разы выше, чем в России.

О том, чего могут добиться и от каких рисков могут уйти владельцы бизнесов с помощью внешних модераторов, на каких этапах развития необходимо к ним обращаться и как наиболее эффективно выстроить процесс отношений заказчика услуг и модераторов, «Деловой Репутации» рассказал основатель «Бюро Шаклеин и Ко» **Михаил Шаклеин.**

## Метод

Внешняя модерация, сопровождение – это цепь совместных мероприятий по повышению эффективности собственника компании и её сотрудников. Почему необходимы именно внешние специалисты? Потому что сотрудники компании являются частью системы и уже поэтому не смогут бес-

пристрастно, абсолютно невзирая на личности, на «роли», проанализировать ситуацию и озвучить её объективно. На это, конечно, требуется готовность собственника. Но в этом и есть прелесть качественной внешней модерации.

Это гораздо шире и глубже, чем просто консалтинг. Это системная и цикличная работа: мы используем больше современных технологий, чтобы повысить эффективность работы команды и уровень исполнительской дисциплины, отдачу на вложенный человеческий капитал. Также мы помогаем с внедрением выработанной совместно программы изменений. Наш продукт в предложенной конфигурации даёт устойчивый эффект на годы. Конечно, при применении поддерживающих мер.

## Кому выгодно?

Эта работа может быть адаптирована под любой бизнес, продукт, отрасль, любую сложность ситуации. Под любой этап развития компании, состояния отрасли, объёмов спроса. К услугам внешней модерации чаще всего прибегают, когда компания находится в кризисе. В этом случае мы совместно вырабатываем варианты корректирующих действий по выходу компании из кризиса.

Иногда бывает лучше констатировать, что «корпоративная смерть» уже неизбежна. Тогда мы помогаем минимизировать убытки по выходу из бизнеса. Чтобы избежать подобного «лечения», сейчас мы говорим о привитии культуры внешней модерации. Совместно с собственниками и командами компаний мы диагностируем риски и делаем предположения о характере их влияния. Это и есть превентивные меры, то есть это «соломка», которую знаешь, где и когда подстелить.

Именно превентивные меры позволяют избежать многих ошибок. В нашей стране к этому, конечно, придут. Вопрос, что должно произойти, чтобы это стало прерогативой руководителей новой формации, современных, адаптирующих свой бизнес под дей-



## ЕСЛИ В ВАШЕЙ КОМПАНИИ НЕ ПРОИЗОШЛО ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ТЕЧЕНИЕ КАЛЕНДАРНОГО ГОДА,

хотя вы упорно претворяли в жизнь то, что мы с вами выработали, мы вернём вам деньги. А если ваши результаты превзойдут ожидаемый эффект, мы будем рады, что финансовый успех вы также в пропорциях разделите с нами.

ствительный спрос и новые обороты турбулентности среды, либо новые реалии ведения эффективного бизнеса в стране. Но сколько времени и, значит, сколько ошибок на это ещё потребуется?

Сразу скажу, не только в кризисе требуется внешняя модерация. К примеру, когда компания интенсивно развивается и у неё увеличивается штат и количество направлений деятельности. В этом случае мероприятия направлены на движение от экстенсивного роста к интенсивному развитию, к повышению эффективности ресурсов компании.

Внешняя модерация полезна и при возникновении нового бизнеса, то есть когда есть идея, но нет денег. Мы предлагаем варианты совместного тестирования новых идей, продуктов, услуг для молодой компании. В случае, если они действительно оказываются жизнеспособными, можем помочь в поиске инвестора. Инвесторам — оказываем помощь в проведении экспертизы и выборе предлагаемых им проектов.

Нашими услугами могут пользоваться и те компании, где есть внутренние тренеры и собственные команды развития. Но, как правило, их наличие не означает, что со временем не возникнет необходимость в привлечении внешних консультантов. Это всегда «свежий» и независимый взгляд на деятельность компании.

### Процесс

Всё начинается с установочных сессий с собственником компании. Это предоставляет возможность определить, что именно желает собственник от своего бизнеса. Это самодиагностика. Кто я в бизнесе? Я здесь для того, чтобы... Почему я в этом бизнесе? Какая была первоначальная идея? Во что она трансформировалась по факту и как дальше вести себя по отношению к своему «детищу»?

Для понимания ресурсов сотрудников компании, их целей, настроя на работу, карьерных и других ожиданий предлагаем проведение серии глубинных интервью. В их рамках проводится диагностика и анализ ключевых факторов успешности сотрудника в профессиональной деятельности — это выявление командных ролей, принципов работы, правил принятия решений, значимых стимулов и соответствие роли в команде.

Начало взаимодействия с командой в таком формате — это уникальная возможность для соб-



ственников и руководителей взглянуть на проблемы компании по-иному, скажем так, изнутри. Это интерактивный способ сбора и аккумуляции ценной информации о состоянии компании. Сотрудникам, в свою очередь, такие встречи помогают «выгрузить» накопленную информацию, даже просто выговориться, освободив тем самым место для личного преобразования и профессиональных изменений, принятия ответственности на себя.

Далее — организационная диагностика, диагностика управляемости компании, поиск расхождений в деятельности, системных и несистемных ошибок. Она может проходить в несколько этапов, в зависимости от запросов. После этого мы предоставляем резюме, summary-отчёт и в течение месяца проводим несколько консультационных встреч, которые помогают участникам трансформировать полученный результат в понятные планы, цели и корректировки, с которыми они готовы и будут работать.

В поиске вариантов развития компании, формирования видения будущего с учётом множественности факторов огромное значение имеют сессии стратегических выборов развития компании. С некоторыми компаниями мы доходим до этапа выработки отраслевых стратегий, продуктовых



**Надежда ФАТТАХОВА,**  
руководитель проектов

**ЕСЛИ ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ СВОЁ БУДУЩЕЕ,  
ПЛАНИРУЙТЕ ЕГО ВМЕСТЕ С НАМИ!**

**С НЕКОТОРЫМИ КОМПАНИЯМИ МЫ ДОХОДИМ ДО ЭТАПА ВЫРАБОТКИ ОТРАСЛЕВЫХ СТРАТЕГИЙ,** продуктовых стратегий. Мы помогаем исследовать, менять подходы к деятельности, к формированию продуктового портфеля компании, находить новые ценности продуктов, оказываемых услуг, корректировать их с учётом тенденций окружения.



## О НАС:

У нас есть профильное и достаточное образование и опыт управленческой деятельности. Наш принцип – невозможно знать всё, вопрос, как быстро находится ответ или вариант, нужный в данный момент.

**Михаил ШАКЛЕИН** – руководитель и основатель Бюро. Более четверти века в коммерции, в топ-менеджменте – 15 лет, всю жизнь в познании себя и компаний.

**Надежда ФАТТАХОВА** – руководитель проектов развития. Более 17 лет опыта руководства проектами, преподавания, наставничества.



**БЮРО  
ШАКЛЕИН**

**Михаил ШАКЛЕИН,**  
тел. +7 912 857 02 21  
shakleinMV@gmail.com  
**Надежда ФАТТАХОВА,**  
тел. +7 912 769 22 45  
nv89127692245@gmail.com  
ул. Береговая, 1, офис 252

РЕКЛАМА

стратегий. Мы помогаем исследовать, менять подходы к деятельности, к формированию продуктового портфеля компании, находить новые ценности продуктов, оказываемых услуг, корректировать их с учётом тенденций окружения.

Все продукты Бюро «Шаклеин» направлены на формирование в результате совместных мероприятий системного критического мышления, чтобы персонал компании мог диагностировать проблемы, которые есть в операционной деятельности компании.

Все продукты, которые мы предлагаем, эволюционно развиваются. Так из опыта стратегических сессий возникли программы оргдиагностики, появилось глубинное интервью и множество развивающих программ. Это позволяет в коротком периоде, под запрос заказчика, максимально полезно для компании и её персонала повысить эффективность и осознанность проблем, которые стоят в их ежедневной деятельности.

Если продукты/услуги не востребованы так, как было задумано, мы исследуем и предлагаем поменять подходы к формированию продуктовой матрицы, изменяя сам продукт или услугу, либо его ценность, оболочку. Результат бывает различным: иногда собственники отказываются от какой-то деятельности в угоду другой, потому что совместно мы выявляем, что часть их продукции оказывается невостребованной и генерирующей убытки. Либо происходит смещение в сторону развития новых направлений, более «интересных» в части генерации прибыли и развития компании.

Иными словами, сначала мы помогаем нормализовать ситуацию в компании, привести её в устойчи-

вое, равновесное состояние – в части операционных процессов, системы управления маркетингом, корректировки системы управления человеческими ресурсами, построения системы более эффективного управленческого контроля. И затем в совместных мероприятиях заказчика услуг, будь то собственники, руководители и сотрудники, могли формировать на стратегических сессиях vision будущего.

Наиболее системный вариант – это поддерживающий режим абонентского обслуживания, где мы соучаствуем в функциональной реализации выбранных стратегий. Совместно с управленческой командой мы получаем возможность планомерно, целенаправленно и беспристрастно помогать компании реализовывать выбранный вариант развития компании.

А главная наша цель – чтобы через пять-семь лет компания, используя внешнюю модерацию, вышла на устойчивое развитие в продолжительной перспективе. Тогда она имеет все шансы стать саморазвивающейся. Компания сможет системно генерировать необходимые изменения.

Один из признаков хорошо выполненной работы для нас – это когда мы скажем: «Похоже, что мы вас больше ничему не сможем научить!»

## Результат работы с Бюро «Шаклеин и Ко»:

- Повышение личной эффективности руководителей компании.
- Рост личной заинтересованности сотрудников компании в её развитии.
- Экологичное принятие новых условий жизни компании.
- Единое информационное поле команды.
- Сопричастность каждого члена команды к общему результату деятельности компании.
- Из состояния неопределённости «А что дальше?» – к ясному пониманию «Что делаем и как делаем».
- Компания в стадии «Саморазвитие».

Наша ответственность за результат совместной работы: в случае, когда рекомендации выполнялись, но в течение года с момента формирования программы в компании не произошло никаких значительных изменений, мы вернём сумму, затраченную на наши услуги. ●



**Дача**  
СЕМЕЙНЫЙ КЛУБ

## НОВИНКИ МЕНЮ

Звоните: (3412) 68-11-11

Приходите: Береговая, 1

Ждем вас в будние дни:

с 17.00 до 24.00

В выходные и праздничные дни:

с 12.00 до 24.00



fcdacha



vkusnonadache

[WWW.FC-DACHA.RU](http://WWW.FC-DACHA.RU)

1. Стейк-салат с говядиной, авокадо, помидорами и соусом чимичурри
2. Кассероль с куриной грудкой
3. Рыба с томатным соусом и отварным рисом
4. Салат с осьминогом, креветками и сливочным сыром

# ЧИСТАЯ ВЫГОДА

Специализированная клининговая компания «Город 3412» – один из лидеров рынка профильных услуг. Ведущие позиции обеспечены комплексом факторов – от выполнения полного спектра клининговых работ до комфортных прайсов для каждого клиента. Одно из востребованных направлений деятельности – предоставление клининговых услуг юридическим лицам. Об этой сфере работы рассказывает директор компании **Елена Гараева**.



**Елена ГАРАЕВА,**  
директор клининговой  
компании «Город 3412»



г. Ижевск,  
ул. Дзержинского, 71а,  
оф. 207  
Телефоны: (3412) 77-00-74,  
8-922-517-00-74  
3412gorod@gmail.com  
www.gorod3412.ru

 vk.com/gorod\_3412

**Е**лена Николаевна, «Город 3412» известен как многопрофильная клининговая компания. Насколько развито сотрудничество с юридическими лицами, предприятиями, корпоративными клиентами?

– Прежде всего, отмечу, что «Город 3412» – это действительно многопрофильная, многопроектная компания, качественно выполняющая любые клининговые работы «под ключ». Силами наших специалистов производятся не только традиционные виды уборки, но и специфические работы, например, чистка фасадов, уход за мраморными покрытиями, химчистка ковровых покрытий.

Многопрофильный формат позволяет оказывать услуги и физическим, и юридическим лицам. На сегодняшний день сотрудничество с юрлицами активно развивается. Руководители предприятий и организаций начали хорошо понимать, что клининговые услуги, предоставляемые специализированными компаниями, это реальная финансовая выгода, экономия временных ресурсов, мобильность получения качественного результата.

**– В чём конкретно выражается выгода?**

– Для юрлиц мы предлагаем как отдельные услуги по уборке помещений, так и берём на полный аутсорс всю клининговую деятельность. То есть к нам обращаются как компании, которым необходимо единовременно получить услугу по наведению порядка и чистоты в офисных, производственных, бытовых и других помещениях, так и те, которым нужно долговременное сотрудничество.

Клиенты отмечают большие преимущества передачи клининга на аутсорс. Во-первых, наши заказчики экономят в финансовом аспекте. Им не нужно нести нагрузку, связанную с выплатой



техперсоналу заработной платы, отпускных, больничных. Не нужно вкладываться в обучение сотрудников, покупку инвентаря, спецодежды, моющих средств. Более того, стоимость услуг специализированной компании можно учесть при налогообложении прибыли. Суммы, которые предприятие платит аутсорсеру, включаются в расходы, снижающие налогооблагаемую базу.

Во-вторых, заказчики экономят время. Им не приходится решать проблемы, связанные с организацией уборки, контролем за всем процессом, поиском персонала при выходе на больничный основных работников.

Сотрудничество с нами решает проблему любого руководителя: как не контролировать всё самому, но при этом получать результат.

**– Вы работаете с компаниями определённых отраслей?**

– Благодаря обширной материальной базе, наличию сертифицированных средств для уборки, специализированного оборудования, профессиональной химии для клининга мы имеем возможность работать с компаниями любой отрасли, будь то медучреждение, юридическая фирма или промышленное предприятие. Причём для каждого клиента имеется свой алгоритм клининговых мероприятий. Персональное планирование – основа работы.

**– Елена Николаевна, сегодня в отрасли появляются новые компании. Каковы ваши конкурентные преимущества?**

– Мобильность и качество выполнения работ. Главное же – ориентир на потребности клиента. Для постоянных заказчиков существует система скидок. Сотрудничество с «Город 3412» – это комфорт, удобство и, безусловно, выгода. ●

# «ТРАГЕДИЯ В УГЛУ».

## ВЫСТАВКА СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА В ИЖЕВСКЕ

16+

26 октября в Ижевске открылась выставка современного искусства «Трагедия в углу». Выставка расположена по непривычному пока для ижевчан адресу – в новом жилом комплексе «Колизей», напротив монумента Дружбы народов. На выставке представлены разноплановые работы молодых российских мастеров – от вязания до инсталляций из глины и песка.

**К**оллажи **Стаса Харина** из Владикавказа «Орджоникидзе – звезда моя» выполнены из старых пионерских значков, вымпелов, кухонных тёрлок, лент – словом, из предметов с блошиного рынка. Местные авторы из арт-группы «Город Устинов» (имён не называют) представили инсталляцию «Удмурт дэри» – несколько трёхлитровых банок с удмуртской грязью под крышкой Udmurtud. Скульптор **Анфим Ханьков** из Ижевска продемонстрировал пространственную инсталляцию – пожалуй, самую крупную на этой выставке скульптуру из сосны «Сошествие во ад». Как рассказал автор, его работа олицетворяет Иисуса Христа после распятия, спустившегося прямо в ад и встретившего там первого из людей – Адама. Иисус, сын Бога, протягивает руку Адаму, творению Бога, олицетворяющему (конкретно здесь) падшее человечество.

Отдельное спасибо компании «КОМОС-Строй», которая предоставила такую замечательную площадку для выставки, – настолько уместную, что директор Музея изобразительных искусств Удмуртии **Вера Вахрушева** на открытии призвала руководство застройщика всерьёз задуматься над тем, чтобы это пространство принимало выставки на постоянной основе.

Выставка работает каждый день с 27 октября по 16 декабря с 12.00 до 20.00, кроме понедельников. Вход свободный. Адрес: ул. Максима Горького, 150. ●



студия • декора  
**Krasivo** \*



Реклама

### Праздничное оформление интерьера

Индивидуальный дизайн

Актуальная классика и интересные новинки

Единая концепция убранства дома и праздничного стола

[sd-krasivo.com](http://sd-krasivo.com)

\* Красиво

РЕКЛАМА 6+

6 ЯНВАРЯ 2019 г.  
ДК МЕТАЛЛУРГ  
г. Ижевск  
19:00

12+

ЮМ-РФН 101.3

О. ЛИФЕНЦЕВА  
А. ПАШКОВ

Три отца  
под  
Новый год

НОВОГОДНЯЯ  
КОМЕДИЯ

В. ДОЛИНСКИЙ  
А. ВАСИЛЬЕВ  
А. ЛЕОНОВ

(3412) 550-111 хочубилет.net

22  
ноября 2018 г.  
ДК МЕТАЛЛУРГ  
г. Ижевск 19:00

МОУНТИНГ  
РУССКОЕ  
РАДИО

ИВАНУШКИ  
INTERNATIONAL

(3412) 550-111 хочубилет.net

7 ДЕКАБРЯ 2018 г.  
ДК МЕТАЛЛУРГ  
г. Ижевск  
начало 19:00

РЭМ

ARTIK  
& ASTI

SELFMADE  
TELEVISION

при уч. DJ LOYZA and THE KIDD

(3412) 550-111 хочубилет.net

27  
ноября 2018 г.  
ДК МЕТАЛЛУРГ  
г. Ижевск 19:00

НАШЕ  
РАДИО

ДИАНА АРБЕНИНА

НОЧНЫЕ  
25  
СНАЙПЕРЫ

(3412) 550-111 хочубилет.net

# РУБЛЮ ДАЛИ ПЕРЕДЫШКУ

Конгресс США заявил о том, что вряд ли удастся ввести новые санкции к России до конца 2018 года. Сейчас американские законодатели заняты внутривнутриполитическими вопросами. Это положительно влияет на курс отечественной валюты и российский финансовый рынок в целом. «Рубль довольно бодро растёт против доллара и евро на фоне снятия опасений по поводу санкций, – комментирует руководитель департамента аналитики компании «Аналитика Онлайн» Глеб Задоя. – Но до конца года многое может измениться. В том числе ситуация на нефтяном рынке, где уже сейчас цены приближаются к угрожающим отметкам для российского бюджета. Если при цене барреля Brent 80–85 долларов мы несколько удивлялись слабости рубля, то при текущих ценах на нефть у отечественной валюты появятся дополнительные стимулы для ослабления».

По прогнозам эксперта, в ближайшее время рынок ждёт некоторая коррекция, скорее всего возврат в район 66–67 руб. за доллар. До конца 2018 года курс вряд ли опустится ниже этой отметки. В случае наступления негативных сценариев вновь возможен вариант подъёма до 70 рублей за доллар. ●

ДЛЯ ДОМА  
И ОФИСА

ИКЕА  
CLUB  
ИЖЕВСК

Поможем  
обустроиться!

С 1 сентября по 31 декабря 2018 г. специальные условия доставки – 8% от стоимости товара – при предъявлении данного купона либо по слову «РЕПУТАЦИЯ» при заказе в магазине и на электронную почту.

г. Ижевск,  
ТРК «Петровский», ул. Петрова, 29, тел. 77-07-36  
ТРЦ «Сигма», пер. Широкий, 53, тел. 99-80-66.  
www.ikea-izh.ru | vk.com/ikea\_izh | ikea-izh@yandex.ru



ИП Клабуков Александр Юрьевич, ИНН 183102466150, ОГРНИП 308184004500029

РЕКЛАМА

РЕПУТАЦИЯ

ЖЖ

ЖИЗНЬ

КОНСТАНТИН РЯБОВ

АВИАТОРЫ. БЕСКОНЕЧНАЯ СТРАСТЬ

ЩЕДРЫЙ «ДАР»

АКТИВНАЯ ФОРМА СУЩЕСТВОВАНИЯ МАТЕРИИ, В НЕКОТОРОМ  
СМЫСЛЕ ВЫСШАЯ ПО СРАВНЕНИЮ С ЕЁ ФИЗИЧЕСКОЙ  
И ХИМИЧЕСКОЙ ФОРМАМИ СУЩЕСТВОВАНИЯ



КОНСТАНТИН РЯБОВ

# АВИАТОРЫ. БЕСКОНЕЧНАЯ СТРАСТЬ

Моя история в малой авиации началась в детстве – я выбирал между лётным училищем и школой моряков. В итоге оказался в школе юных лётчиков, о чём никогда впоследствии не жалел. Каждый вечер приезжал туда с удовольствием, изучал самолёты, тренировался. В школу лётчиков я ходил весь учебный год, а летом уезжал в лагерь в Пирогово. Там я впервые прыгнул с парашютом, впервые сел за штурвал самолёта и испытал эмоции, благодаря которым авиация навсегда останется в моём сердце.

## ЦИФРА

**2–15** млн руб. –

стоимость самолёта малой авиации б/у

### Первый полёт

Мой первый полёт был очень волнительным, потому что мне было всего 16 лет! Но всё прошло хорошо. Пилот должен управлять эмоциями, всё должно быть на автомате, предельный уровень концентрации, ведь трагедии и несчастные случаи в небе зачастую происходят из-за халатности пилотов. Единственное, на что можно реагировать, так это на невероятную красоту окружающего мира из кабины

самолёта. Поэтому каждый мой полёт – это восхищение, удовольствие и чувство свободы.

Мне безумно нравилось заниматься в школе юных лётчиков. Но время шло, нужно было задуматься о будущем, об образовании. В стране тогда началась перестройка. Несмотря на всю любовь к авиации, я выбрал более надёжный вариант с точки зрения перспектив и заработка – юриспруденцию. Успешно окончив университет, стал работать

## ВО ФРАНЦИИ РАЗРАБОТАНА ЦЕЛАЯ СИСТЕМА ДЛЯ ПЕРЕЛЁТОВ,

которые выгодны как для пилота, так и для пассажиров. Французы даже придумали для этого приложение наподобие BlaBlaCar.

по профессии. Но авиация сама меня нашла. Я познакомился с директором лётного клуба «Авиатор» **Викторином Геннадьевичем Гусевым**, который и предложил мне пройти обучение на пилота.

### Лёгкая авиация сегодня

Сегодня в лёгкой авиации общего назначения достаточно много проблем. В основном люди, которые учатся на частных пилотов, мечтают иметь свой небольшой самолет на 2, 4, 6 мест. Но как только они начинают идти к цели в нашей стране, сразу же сталкиваются с множеством препятствий.

По законодательству РФ и практике зарубежных стран, частные пилоты в России не имеют права зарабатывать деньги на перевозке или оказании услуг. Требования к малой авиации у нас ничем не отличаются от требований к большим авиакомпаниям. Поэтому для частных владельцев содержание своего самолёта иногда становится невыгодным.

В России очень сложно купить «птичку». В нашей стране самолёты для малой авиации не производят. Приходится делать покупки за границей, что гораздо дороже, учитывая нынешний курс рубля. Плюс дорого и обслуживание самолёта.

Если даже в покупке и обслуживании самолёта проблем нет, то появляется другой вопрос – где взлетать и где приземляться. Вся система взлётных полос, созданная при ДОСААФ времён СССР, развалена, из действующих аэроклубов остались единицы. Раньше в Удмуртии на малых самолётах можно было летать в Глазов, Можгу, Сарапул, Алнаши. Но в 90-е годы взлётные полосы были вычеркнуты из реестра и впоследствии разрушены. Взлётная полоса осталась только в Ижевске, в Пирогово. Да и она, к сожалению, в плачевном состоянии.

Стать пилотом малой авиации (авиации общего назначения, АОН) в России очень трудно. Это связано с высокими требованиями по здоровью и по возрасту и малым количеством АУЦ (авиационных учебных центров). В России сейчас работают только три профильных учебных заведения – в Санкт-Петербурге, Ульяновске и Бугуруслане. Есть ещё военное училище в Краснодаре, там тоже готовят пилотов. Везде, кроме Краснодара, обучают на категорию CPL – коммерческие пилоты. Обладая категорией CPL и свидетельством эксплуатанта, пилот имеет право:

- Проводить воздушные туры по городским достопримечательностям.
- Заниматься перевозкой парашютистов.
- Зарабатывать на услугах перевозки мирных граждан.

Чтобы получить пилотское удостоверение, здоровье должно быть идеальным или максимально близким к идеальному. В Европе к этому подходят по-другому. Два года назад в Германии даже инвалиды смогли доказать, что они способны управлять самолётом ничуть не хуже обычных пилотов. В законодательство были внесены поправки, и теперь пилотов там станет ещё больше.

### Лёгкая авиация в Европе

Лёгкая авиация в странах Европы идёт по иному пути. Во Франции, к примеру, разработана система, которая позволяет заниматься перелётами, выгодными как для пилота, так и для пассажиров. Французы даже придумали собственное приложение наподобие BlaBlaCar. Как оно работает? Для начала заходишь на сайт и оставляешь заявку на перелёт из одного города в другой. Если пилот её принимает, пассажир с помощью электронного перевода зачисляет нужную сумму (для компенсации стоимости топлива за перевозку) на сайт. Пилот, в свою очередь, сможет получить компенсацию затрат за перелёт в течение 24 часов после успешного приземления. При этом стоимость полёта будет меняться в зависимости от расхода топлива, которое рассчитывает приложение с учётом типа ВС и погодных условий.



**Константин РЯБОВ,**

председатель общественной организации «Федерация лёгкой авиации в УР»

**МЫ БЫ ХОТЕЛИ  
ИСПОЛЬЗОВАТЬ  
МАЛУЮ  
АВИАЦИЮ  
НЕ ТОЛЬКО  
ДЛЯ ПЕРЕЛЁТОВ,  
НО И ДЛЯ  
ОБЗОРНЫХ  
ЭКСКУРСИЙ**





## В РОССИИ УРОВЕНЬ СОВРЕМЕННОЙ МАЛОЙ АВИАЦИИ СУЩЕСТВЕННО ПОВЫСИЛСЯ, А ЕЁ ПОДДЕРЖКА СОКРАТИЛАСЬ В РАЗЫ

Подобные перелёты выгодны всем. Пилоту компенсируются затраты на эксплуатацию (топливо), при том, что он увеличивает свой налёт. Пассажиры быстро и беспрепятственно добираются в нужный населённый пункт, да ещё с особым эмоциональным удовольствием от полёта.

Такая система полётов во Франции развита очень хорошо. Здесь множество аэродромов и хорошие условия для содержания самолётов любого типа, поэтому «воздушное такси» пользуется спросом.

### Как поднимают лёгкую авиацию в Удмуртии

Сейчас Федерация лёгкой авиации в Удмуртии за свой счёт пытается содержать лётное поле на аэродроме Пирогово. Мы косим траву, утрамбовываем грунт, обеспечиваем пригодное для эксплуатации состояние взлётной полосы. Также мы подготовили документы для того, чтобы оформить Федерации собственное лётное поле (взлётно-посадочную площадку). Когда будет какое-то решение – неизвестно. Проблема в том, что в Ижевске долго не было

избранного главы города, но главное – чиновники почему-то боятся дать нам шанс. Правительство уже мечтает о летающих машинах, хотя с обычными самолётами не могут разобраться. В этом и заключается парадокс нашей ситуации.

### Возможности российской лёгкой авиации

В Ижевск по делам приезжает очень много бизнесменов. С лёгкой авиацией их перемещения могут стать гораздо проще. При скорости самолёта малой авиации 200 км/ч перелёт, например, из Кирова может занять полтора часа. Огромный плюс и в расположении взлётной полосы в Пирогово. Она находится в черте города, и добраться до центра Ижевска можно очень быстро. Да и приземляться здесь выгоднее, чем в аэропорту. В Пирогово не нужно проходить зону досмотра, контроль. Посадка в аэропорту в сравнении с Пирогово получается дорогой и затяжной.

В развитых регионах – Татарстане, Башкортостане, Пермском крае – лёгкая авиация постепенно набирает обороты. У них есть свои взлётные полосы, ангары, гостиницы, есть поддержка со стороны органов власти. Там постоянно проводятся слёты и форумы для пилотов со всей страны, где обсуждаются решения по развитию малой авиации (АОН) в России.

### Научиться летать

Каков же масштаб этого занятия? Только за последние пару месяцев к нам обратились десяток человек, заинтересованных в получении удостоверения пилота. Спрос на обучение пилотов категории PPL, UPL действительно есть.

Что же ждёт желающих? Перед началом обучения нужно пройти медицинскую комиссию ВЛЭК. Медосмотр проводят почти по таким же критериям, как и у пилотов, сидящих за штурвалом «Боинга».

## ЕСТЬ МНЕНИЕ



**Викторин ГУСЕВ,**  
начальник «Ижевского  
аэроклуба» ДОСААФ РФ:

– Сейчас мне 67 лет, 40 из них я в авиации. За моими плечами 13 тыс. лётных часов, наполненных счастьем, адреналином и удовольствием от полёта. И если бы сейчас мне предложили прожить свою жизнь заново, я бы, не раздумывая, всё повторил.

Малая авиация прекрасна своей неприхотливостью, её техническое обслуживание

гораздо проще, чем в большой авиации. Если сравнивать современную малую авиацию с авиацией прежних лет, то её уровень существенно повысился. Но, к сожалению, поддержка её в России сократилась в разы. Деньги почти не выделяются, государство ставит очень высокие требования отбора. Из-за этого трудно получить пилотское удо-

стоверение. Падает количество пилотов, в авиацию не могут попасть все желающие. Многие люди теряют возможность исполнить свою мечту, попробовать себя в авиации. А пробовать нужно. Потому что те эмоции, которые мы испытываем при полёте, невозможно передать словами. Малая авиация никого не оставит равнодушным.

## РАБОЧИЕ ВИЗИТЫ ИЗ ДРУГИХ ГОРОДОВ И РЕСПУБЛИК – ОБЫЧНОЕ ДЕЛО ДЛЯ СТОЛИЦЫ УДМУРТИИ.

С лёгкой авиацией подобные перемещения могут стать гораздо проще. При скорости самолёта малой авиации в 200 км/ч перелёт, например, из Кирова может занять всего полтора часа.

В Ижевске подобный медосмотр не проводят, только в Казани или в Перми. На получение справки уходит целый день, только после этого можно заключать контракт на прохождение теории и практики.

По соглашению с учебным авиационным центром при ФГУ «Авиалесоохрана» обучение можно пройти в Ижевске. В курс входят: изучение аэродинамики и строения самолёта, метеорология и многое другое. По программе ученик получит 200 часов теоретического обучения. И только после этого он может сесть за штурвал самолёта, чтобы начать практиковаться. После налёта в 40 часов в небе ученика могут допустить к сдаче экзамена. Этот последний рубеж будет проходить в Омске.

### Недешёвое удовольствие

Малая авиация – занятие весьма затратное для бюджета. За одну только медкомиссию придётся выложить порядка 30–35 тыс. рублей. Стоимость теоретического обучения – ещё 60–70 тысяч. С практикой ещё сложнее. Стоимость одного лётного часа в Ижевске – 12 тыс. рублей. То есть для получения необходимого практического налёта придётся заплатить около полумиллиона рублей. Плюс ещё экзамен, на который нужно приехать в Омск, где-то поселиться на несколько дней...

Далее придётся решить, на чём летать. Стоимость самолётов всегда разная. Цена машины «с пробегом» зависит от её технических характеристик и состояния. Самые популярные самолёты, которые импортируются сегодня:

Cessna-150 – от 2 млн руб.;

Cessna-172 – 2–10 млн руб.;

Beechcraft, Piper – 3–15 млн рублей.



### Это нужно попробовать!

Несмотря на вышеперечисленные проблемы и вопросы, малая авиация – это красиво и увлекательно. Поэтому вместе со своей командой я стремлюсь возродить малую авиацию (АОН) в нашей республике. Мы бы хотели использовать малую авиацию не только для перелётов, но и для обзорных экскурсий. Наблюдать за городом с высоты – нечто невероятное! ●

### ЦИФРА

> 500 тыс. руб. –  
затраты на курс обучения  
пилота

## В ГЕРМАНИИ ДАЖЕ ИНВАЛИДЫ ДОКАЗАЛИ, ЧТО СПОСОБНЫ УПРАВЛЯТЬ САМОЛЁТОМ НИЧУТЬ НЕ ХУЖЕ ОБЫЧНЫХ ПИЛОТОВ



**Андрей КУЗНЕЦОВ,**

член Федерации лёгкой авиации  
в Удмуртской Республике:

– В малую авиацию я пришёл в 16 лет. Хотел прыгать с парашютом, но не получилось пройти медкомиссию. Поэтому начал летать на дельтаплане. В итоге авиация захватила меня полностью. Я получил пилотское удостоверение, летаю не только на небольших самолётах, но и на автожирах. Для меня малая авиация – это

чувство свободы, наслаждение от полёта и адреналин. Никогда не буду равнодушным к малой авиации, поэтому всегда переживаю за её развитие в нашей стране. Сейчас авиация нуждается в поддержке государства, потому что количество пилотов сокращается, молодёжи становится всё меньше. В Удмуртии для развития и становления

качественных пилотов есть возможности, техника и опытные наставники. Но, к сожалению, финансирования от государства нет, поэтому и покрывать все возможные затраты при обучении детей практически невозможно. А для того, чтобы в стране появлялись хорошие пилоты, знакомство с авиацией нужно начинать с детства.



**ВЫСТАВКА «ДАР» – ОДНО ИЗ СОБЫТИЙ ФЕСТИВАЛЯ искусств «Ижевск.Да».** Фестиваль проводится с сентября по декабрь с целью объединения участников локальных арт-групп, формирования у горожан потребности в ярких культурных мероприятиях и увеличения интереса к Удмуртии как к региону, обладающему высоким потенциалом в сфере культуры.

## ЩЕДРЫЙ «ДАР»

1 ноября в Музее изобразительных искусств состоялась закрытая презентация выставки «Дар», посвящённой дню рождения музея.

**В** экспозицию вошли работы современных российских и удмуртских художников, подаренные музею за последние несколько лет. Это картины, скульптуры, видео и арт-объекты таких мэтров, как **Владимир Дубосарский, Сергей Орлов, Энвиль Касимов, Павел Аксёнов, Анфим Ханьков**, а также молодых художников – **Евгении Мальцевой, Антона Пермякова, Кати Царёвой** и многих других.

На презентацию были приглашены партнёры и друзья музея, а также ижевские художники, работы которых были представлены на выставке. Поздравить музей пришли первый заместитель председателя правительства Удмуртии **Александр Свинин**, советник главы Удмуртии по вопросам развития городской среды **Вячеслав Правдзинский**, председатель Городской думы Ижевска **Олег Гарин**, управляющий акционер ООО «КОМОС ГРУПП» **Андрей Шутов**, управляющий «КОМОС-Медиа» **Сергей Макаров**, директор ООО «КОМОС-Строй» **Сергей Шишкин**, начальник Управления «Ижкомбанк» **Илья Чукавин**.

В числе приглашённых выставку посетили директор Удмуртского филиала ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» **Денис Детинкин**, директор филиала «Удмуртский» ПАО «Т Плюс» **Дмитрий Разумов**, руководитель Регионального центра стратегических коммуникаций «ЭнергосбыТ Плюс» **Нил Миназитдинов**, директор ООО «УКС» **Ярослав Балобанов**, ресторатор **Максим Коновалов**, директор компании «Пиком» **Григорий Коган**, директор ОК «Берёзка» **Наталья Медянская**.

Также среди ценителей современного искусства были замечены директор сети клиник «Доктор Плюс» **Эльвира Пинчук**, дизайнер бренда базовой одежды Vestium **Алевтина Грушина**, известный блогер и креативный директор хоккейного клуба «Ижсталь» и спортклуба «Торпедо» в Ижевске **Татьяна Равилова**, дизайнер украшений **Наталья Мадильян**.

Гости весь вечер бурно обсуждали актуальное искусство, представленное на выставке, слушали живую музыку, общались с художниками, а также активно участвовали в розыгрыше подарков от музея. ●

**В ЭКСПОЗИЦИЮ ВОШЛИ РАБОТЫ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ И УДМУРТСКИХ ХУДОЖНИКОВ, ПОДАРЕННЫЕ МУЗЕЮ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ**





# НИНО ИГРАЕТ • В ДОМИНО •

ест хачапури • пьет вино

**ОТКРЫТИЕ В ДЕКАБРЕ**

г. Ижевск, ул. К. Маркса, 438

97-22-00



[www.welcome-group.ru](http://www.welcome-group.ru)

# ЛУЧШАЯ СЕРИЯ СЕЗОНА.

BMW 3 СЕРИИ ОТ 1 860 000 ₽ ПРИ ТРЕЙД-ИН  
КРЕДИТ ОТ 7% БЕЗ ПЕРВОГО ВЗНОСА\*.



С удовольствием  
за рулем



## ИТС-Авто

Официальный дилер BMW

Ижевск

ул. Карла Маркса 55А

Тел.: (3412) 901-603

[www.bmw-its.ru](http://www.bmw-its.ru)

\*Кредит предоставляется «БМВ Банк» ООО. Лицензия Банка России №3482 от 10.06.2013. Условия программы кредитования «Жажда драйва»: первоначальный взнос — 0% от стоимости автомобиля, процентные ставки по кредиту в рублях РФ — 7,0% при сроке кредита 12 месяцев; 10,5% при сроке кредита 13–60 месяцев. Размеры остаточных платежей от стоимости автомобиля: 55% (12–24 мес.), 50% (36 мес.), 40% (48 мес.), 30% (60 мес.). Минимальная сумма кредита — 200 000 рублей РФ. Максимальная сумма кредита — 7 000 000 рублей РФ. Обязательно наличие полиса КАСКО. Программа распространяется на новые автомобили BMW 1 серии седан (F20), BMW 3 серии седан (F30) и BMW X1 (F48). Программа действует с 1 октября по 31 декабря 2018 года. Подробная информация на сайте [www.bmwbank.ru](http://www.bmwbank.ru). Настоящая информация не является офертой к заключению Договора.

# ВНЕ КОНКУРЕНЦИИ.

BMW X6 ОТ 4 200 000 РУБЛЕЙ  
ПРИ ТРЕЙД-ИН.  
КРЕДИТ ОТ 7%\*.



С удовольствием  
за рулем



## ИТС-Авто

Официальный дилер BMW

Ижевск

ул. Карла Маркса 55А

Тел.: (3412) 901-603

[www.bmw-its.ru](http://www.bmw-its.ru)

\*Кредит предоставляется «БМВ Банк» ООО. Лицензия Банка России №3482 от 10.06.2013. Условия программы кредитования «Жажда драйва»: первоначальный взнос — не менее 15% (0% для BMW 1 серии, BMW 3 серии, BMW X1) от стоимости автомобиля (не менее 10% при приобретении полиса КАСКО по программе «BMW Страхование»: [www.bmwbank.ru/strahovanie](http://www.bmwbank.ru/strahovanie)), процентные ставки по кредиту в рублях РФ — 7,0% при сроке кредита 12 месяцев; 10,5% при сроке кредита 13–60 месяцев. Размеры остаточных платежей от стоимости автомобиля: 55% (12–24 мес.), 50% (36 мес.), 40% (48 мес.), 30% (60 мес.). Минимальная сумма кредита — 200 000 рублей РФ. Максимальная сумма кредита — 7 000 000 рублей РФ. Обязательно наличие полиса КАСКО. Программа распространяется на новые автомобили BMW 1 серии, BMW 3 серии, BMW 4 серии, BMW 5 серии, BMW 6 Гран Туризмо, BMW X1, BMW X2, BMW X3, BMW X4, BMW X5, BMW X6, BMW 3 серии Гран Туризмо, BMW M серии (кроме M5). Программа действует с 1 октября по 31 декабря 2018 года. Подробная информация на сайте [www.bmwbank.ru](http://www.bmwbank.ru). Настоящая информация не является офертой к заключению договора.

# Лучший корпоративный банк – 2018

по версии GLOBAL BANKING  
& FINANCE REVIEW

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

## Овердрафт

Кредитование расчетного счета при недостаточности средств

## Расчеты 24/7

Внутрибанковские платежи, контроль счетов, прием документов — круглосуточно

## Зарплатный кредит — 7%\*

Целевая кредитная линия на выплату зарплаты

## Наличные операции

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

## Как открыть расчетный счет

1

**Заполнить** заявление online

2

**Загрузить** необходимые документы

3

**Прийти в банк** с оригиналами документов



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

\*Предоставляется сроком на 1 год (с автоматической пролонгацией) юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям через интернет-банк, вне зависимости от наличия оборотов в банке Авангард, на основании заявки и ненулевой отчетности на последние 4 отчетные даты (баланс и отчет о прибылях и убытках). Ставка – 7% годовых. Длительность транша – не более 25 календарных дней. Неустойка при несвоевременном возврате кредита и/или выплате процентов – 0,15% за каждый день просрочки. Без обеспечения, под поручительство владельцев или гендиректора, юридических лиц, под залог имущества. Лучший корпоративный банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью». Лучший интернет-банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью».

# БАНК АВАНГАРД

[www.avangard.ru](http://www.avangard.ru)  
8 (800) 555 99 93