

РЕПУБЛИКАЦИЯ

16+

ДЕЛОВАЯ

№9-10 31 мая
2019 ГОД

АЛЕКСАНДР БРЕЧАЛОВ
**ВРЕМЯ
УСИЛИВАТЬ
ПОЗИЦИИ**

АНДРЕЙ ЗОРИН
**60 ЛЕТ
«ПРОГРЕССА»**

Олег Гарифуллин:

ВСЕГДА ГОВОРИМ «ДА»!

22





■ **ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СТРОИТЕЛЬСТВО подземных частей технически сложных и уникальных объектов:**

подземные автостоянки;
транспортные развязки;
гидротехнические сооружения

■ **ОГРАЖДЕНИЕ КОТЛОВАНОВ**

■ **ЗАКРЕПЛЕНИЕ ГРУНТОВ**

■ **УСИЛЕНИЕ ФУНДАМЕНТОВ**

■ **БЕРЕГОУКРЕПЛЕНИЕ**



ИЖЕВСК, УЛ. ПРОМЫШЛЕННАЯ, Д. 35
ТЕЛ.: (3412) 56-62-11

ТЮМЕНЬ: (3452) 74-49-75

ЧЕЛЯБИНСК: (351) 223-24-53

УФА: (917) 378-07-48

ПЕРМЬ: (342) 236-91-30

На правах рекламы.

www.region-podryad.com

Б

Бречалов А. 6, 10, 15

Г

Гарифуллин О. 22

Грахов В. 35

Е

Еремин В. 44

Ж

Жилин С. 35

З

Зиятдинов Ф. 11

Зорин А. 20

К

Касимов М. 27

Киселёв С. 37

Крымский Я. 2

Л

Луньков А. 23

Лысов Д. 31

М

Матвеев В. 34

Мерзлякова Г. 15

Минин Р. 35

П

Перескоков А. 13

Попов А. 23

Прасолов А. 35

Путин В. 15

Пушин Д. 36

Р

Ромашов М. 2

С

Садовничий В. 15

Свинин А. 2

Своекошин В. 16

Семёнов Я. 26, 35

Стародумов К. 42

Т

Тарнапович К. 28

Тетерлев Е. 28

Трофимова Е. 12

Трухин Д. 33

Тюрин Ю. 17

У

Ушаков Г. 36

Х

Ходырев А. 34

Ц

Цыбаков Е. 36

Ш

Шикалова Е. 29

Шишкин А. 28

Шишкин И. 13

А

Авангард 4 обл.

Анаконда 3

АС-Проект 29

Б

Банк Восточный 22

В

Всегда Да 22

Выставочный центр «Удмуртия» 12

Г

Гастроном 47

Гуманитарный лицей 4

З

Зеон 22

И

Ижавиа 4

Ижевский радиозавод 8, 11

Ижкомбанк 2

Ижоргметалл 3 обл.

Индустриальный парк «Развитие» 2

К

Калашников 11

Квалитет 12

Кредит Европа Банк 22

М

Медиа Группа «Парацельс» 34

Металлургический 2

МТС Банк 22

Н

НИТИ «Прогресс» 20

Норд 22

П

ПМК-411 «Связьстрой» 33

Р

РБТ 22

Регион-подряд 2 обл.

С

Сантепλοςнаб 22

Сбербанк 31

Союз строителей Удмуртии 34

СЭГЗ 11

Т

Техновек 11

Технодом 22

Тинькофф Банк 22

У

УдГУ 15

Удмуртгипроводхоз 18

УДС 31

УТФОМС 24

Х

ХКФ Банк 22

Ш

Шатура 22

Э

Эльдорадо 22

Учредитель ООО «Медиа Группа «Парацельс».

РЕПУТАЦИЯ

9–10 (799–800) 31 мая 2019

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 Михайлович
Бадица
gr-repinlife@paracels-pr.ru

Выпускающий редактор
Ирина Комлева
ivk@paracels-pr.ru

Художественный редактор
Вячеслав Леонтьев
slava.wind@gmail.com

Отдел по работе с клиентами:
Татьяна Зуева
zts@paracels-pr.ru
Вера Березина
bv@paracels-pr.ru
Елена Юрина
yurina@paracels-pr.ru
Татьяна Буддакова
buldakova@paracels-pr.ru

Анна Кузнецова
kaa@paracels-pr.ru
Лариса Кудяшева
klv@paracels-pr.ru
Юлия Тишкова
tuo@paracels-pr.ru
Алексей Петров
petrovab@paracels-pr.ru

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

Руководитель отдела продаж
Елена Кошелева
sales@paracels-pr.ru

Обозреватели:
Ксения Вахраниева
Ирина Комлева
Лилия Чех

Оформление:
Юрий Заякин
Юрий Мильчаков
Корректор
Надежда Минеева

Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Приволжскому федеральному округу. Наименование СМИ – журнал «Деловая Репутация». Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 18–3436 от 05.07.07 г. Адрес издателя, редакции: 426068 Удмуртская Республика, город Ижевск, улица им Барышникова, дом 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» (Индивидуальный Предприниматель Дудкин Василий Александрович). Адрес: 614090 Пермский край, г. Пермь, ул. Емельяна Ярославского, 42–10, тел. 8 (342) 249–54–88. Заказ № 161403.

16+

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. Свободная цена.

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

Номер подписан в печать
22 мая 2019 года в 18.00

ТОЧНОСТЬ И КАЧЕСТВО

Всемирный день метрологии, отмечаемый ежегодно в мае, – профессиональный праздник особого значения. Взаимодействие в области измерительных наук позволяет применять полученные знания для развития экономики, бизнеса, общественной жизни.

Обеспечение единства измерений и достоверности их результатов важно для развития практически всех сфер деятельности. Специалисты ФБУ «Удмуртский ЦСМ», понимая высокую ответственность, совершенствуют работу в сфере технического регулирования и метрологии, – отмечает директор ФБУ «Удмуртский ЦСМ» **Яков Крымский**. – Тема Всемирного дня метрологии 2019 года – «Международная система единиц измерений – принципиально лучше». Она выбрана не случайно. 16 ноября 2018 года Генеральная конференция по мерам и весам согласилась, пожалуй, с одним из значимых изменений Международной системы единиц. Учёные пришли к мнению о том, что новое определение единиц измерений должно основываться на величинах, которые человечество смогло к настоящему времени измерить максимально точно. В мае 2019 года в Москве состо-

ялось ещё одно важное событие – 15-й международный форум и выставка «Точные измерения – основа качества и безопасности» (6+). Удмуртский ЦСМ принял активное участие в выставке. Тематика экспозиции центра, приуроченная к 100-летию юбилею конструктора стрелкового оружия М.Т. Калашникова, посвящена развитию тесного сотрудничества Удмуртского ЦСМ с предприятиями оборонного комплекса и направлена на выпуск высококачественной и конкурентоспособной продукции. ●



Яков КРЫМСКИЙ,
директор
ФБУ «Удмуртский ЦСМ»

Уважаемые коллеги!

Поздравляю вас с профессиональным праздником!

Ни одна отрасль, ни одно современное производство не существуют без использования точных данных, достоверных измерений. Ваш вклад в развитие экономики, повышение качества жизни неоценим. Желаю успешной работы, прочных позиций в авангарде высокой метрологии.

ИЖКОМБАНК – МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ

Ижкомбанк аккредитован для участия в государственной программе стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, которая разработана Корпорацией МСП совместно с Минэкономразвития России и Банком России и направлена на обеспечение субъектов МСП доступными кредитными ресурсами.

Программа предлагает льготные процентные ставки для предприятий, реализующих проекты в приоритетных отраслях экономики, в том числе сельского хозяйства, обрабатывающего производства, строительства, генерации и распределения электроэнергии, газа и воды, транспорта и связи, обращения с отходами, здравоохранения, а также предприятий, реализующих высокотехнологичные проекты.

Потратить заёмные средства можно на приобретение основных средств, модернизацию и реконструкцию производства, запуск новых проектов.

Подробная информация об условиях кредитования субъектов МСП на сайте банка www.izhcombank.ru и по телефону: **8-800-301-91-91**. ●



426076 УР, г. Ижевск, ул. Ленина, 30.

АКБ «Ижкомбанк» (ПАО). Лицензия ЦБ РФ № 646. РЕКЛАМА

«МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ» ПОЛУЧИТ СУБСИДИЮ

Индустриальный парк «Металлургический» вошёл в число 23 промышленных парков России, чьи заявки одобрило Минэкономразвития РФ, и получит субсидию на развитие в размере 229 млн рублей. Всего в отборе участвовали 83 заявки из 50 регионов.

До конца 2019 года средства поступят в республику в рамках нацпроекта «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Эти деньги потратят на строительство быстровозводимых энергоэффективных производственно-складских корпусов. До конца 2019 года планируется завершить пятую очередь строительства и ввести в эксплуатацию 10 тыс. кв. м площадей. Как отметил первый вице-премьер УР **Александр Свинин**, здесь должны разместиться более 20 новых субъектов МСП, которые создадут 400 рабочих мест.

Сейчас в индустриальном парке «Металлургический» работают 10 резидентов, создавшие более 160 рабочих мест. «Мы планируем подавать заявку на получение софинансирования и в 2020 году, – сообщил директор УК ООО «Индустриальный парк «Развитие» **Михаил Ромашов**. – Если она будет одобрена, сможем построить ещё 10 тыс. кв. м на Воткинском шоссе, а также расширить наши площадки на ул. Новоажимова и пр. Дерябина». ●



ИНН 1835072342
anakondatur.com

Приходите за отдыхом к нам!

Мы подберём для Вас туры – от бюджетных до VIP



Экзотический туризм:

Бали, Маврикий, Сингапур, Сейшелы, Филиппины, Мальдивы, Танзания и т.д.



Великолепные путешествия по всему миру:

Турция, Кипр, Болгария, Доминикана, Куба, Таиланд, Вьетнам, Индия, Шри-Ланка, Китай и т.д.



Круизы по красочным водам:

Средиземное море, Карибский бассейн, Персидский залив, а также речные туры по России.



Автобусные туры по историческим местам Европы.



Экскурсионные туры по России.



Экскурсионные туры по Удмуртской Республике:

Этнографические туры по местам силы, религиозный туризм, клубный спортивный туризм.



Промышленный туризм в Удмуртской Республике.



Экстремальные или семейные горнолыжные курорты.



Имеем огромный опыт в организации лечебных туров в санатории России и зарубежья:

Кавказские Минеральные Воды, Карловы Вары, санатории Будапешта и многие другие.

Организуем корпоративный туризм.

• Для бюджетных организаций и пенсионеров в нашем офисе предоставляются льготы. Также Вы можете воспользоваться услугой выезда нашего менеджера на предприятие.

Телефоны:

8 (3412) 56-90-18,
24-50-40,
24-50-54,
8 (919) 916-90-18

Viber/ WhatsApp:

8 (963) 48-48-512



КУПОН НА СКИДКУ

только в офисе по адресу:

г. Ижевск, ул. Пушкинская, 284 а, оф. 410 (БЦ Инвест Парк)

Автозаводская, 2а (ТРЦ «Италмас», цокольный этаж, возле эскалатора)

от 3 до 5%*

*Сроки действия акции с 1 апреля по 31 мая 2019 г.



ОКЛАВН-СЕРВИС

ВАСС

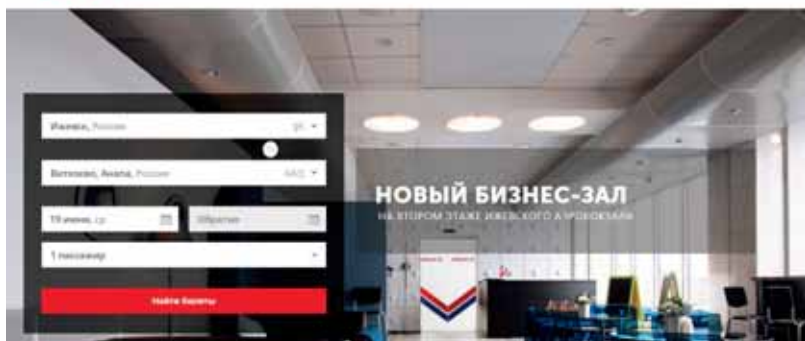
УСЛУГИ

ПАССАЖИРЫ

О КОМПАНИИ

88005119546

88005119546



ЛЕТИМ В АНАПУ

Лето – период отпусков и разгар туристического сезона на курортах Чёрного моря. Учитывая популярность южного отдыха, компания «Ижавиа» открыла дополнительные авиарейсы по направлению Ижевск-Анапа-Ижевск.

В июне-июле 2019 года у жителей и гостей Ижевска появится дополнительная возможность улететь в Анапу. Компания «Ижавиа» открыла продажи на дополнительные рейсы в один из самых знаменитых российских городов-курортов. По информации перевозчика, вылеты будут осуществляться по следующим датам: 06.06.2019, 19.06.2019, 02.07.2019, 15.07.2019 и 28.07.2019 года.

Продажи открыты на сайте izhavia.su. Количество билетов ограничено. Более подробная информация по телефону **8-800-511-95-46**.

ПУТЕШЕСТВУЙТЕ СО ВКУСОМ

Путешествия могут быть интересными, увлекательными. А ещё они могут стать вкусными и полезными. Если перелёт осуществляется при помощи компании «Ижавиа».

Уже в настоящее время пассажиры аэропорта Ижевск могут оценить обновлённое меню. Ожидание рейса станет ещё приятнее, а время пройдёт незаметно, если перед вылетом попробовать новые блюда, которые приготовлены из свежих продуктов с особой любовью, вниманием и заботой.



РЕКЛАМА

РЕКЛАМА

ВАШ РЕБЁНОК ИДЁТ В 1 КЛАСС?

Гуманитарный лицей объявляет дополнительный набор учащихся в специализированный 1 класс на 2019/20 учебный год

- ✓ Образование по российскому и международному стандартам
- ✓ Международный диплом, позволяющий поступить в будущем в самые престижные университеты мира
- ✓ Личностно-ориентированный подход к каждому ребёнку
- ✓ Опытные заботливые педагоги и приглашённые специалисты
- ✓ Углублённое изучение иностранных языков, занятия с носителями языка
- ✓ Всестороннее развитие ребёнка в спортивных секциях и творческих мастерских (современная хореография, ушу, цигун, музыка, ИЗО, театр, керамика, LEGO-конструирование, участие в международных проектах и прочее)
- ✓ Индивидуализированный учебный процесс с равномерно распределёнными интеллектуальными и физическими нагрузками, занятия на свежем воздухе
- ✓ Школа полного дня с 9:00 до 17:00, здоровое 3-разовое питание
- ✓ Внимание учителя каждому ребёнку (в классе до 20 учеников)
- ✓ И, что очень важно, развитие у детей желания учиться самостоятельно

Приглашаем **11 ИЮНЯ В 17:00** на презентацию образовательной программы для специализированного 1 класса в Гуманитарный лицей по адресу ул. Шишкина, 3



ВЫ ХОТИТЕ, ЧТОБЫ ВАШ РЕБЁНОК РАСКРЫЛ СВОИ СПОСОБНОСТИ?

РЕАЛИЗОВАЛ ТВОРЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ?



ПОЛУЧИЛ ОБРАЗОВАНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО УРОВНЯ?



УВЕРЕНЫ, ЧТО ДА!

Реклама



Предварительная регистрация:

**(3412) 61-88-48,
8-912-459-65-49**

Елизавета Константиновна

РЕПУТАЦИЯ

П

ПОЛИТИКА

АЛЕКСАНДР БРЕЧАЛОВ
ВЫЗОВЫ УДМУРТИИ

ВРЕМЯ УСИЛИВАТЬ ПОЗИЦИИ
ИНТЕРВЬЮ ГЛАВЫ УДМУРТИИ
ПЕРЕД ПМЭФ-2019

ВЛАДИМИР СВОЕКОШИН
ГОРОД И ВОДА

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



ВРЕМЯ УСИЛИВАТЬ ПОЗИЦИИ

В начале июня в России пройдёт главное событие в экономической и деловой жизни – Петербургский международный экономический форум. О том, как в текущем году на нём будет презентоваться экономический и производственный потенциал Удмуртии, какие перспективы могут открыться перед республикой благодаря участию в мероприятии, – в интервью Главы УР **Александра Бречалова**.

ЦИФРЫ

> 4,5 млрд руб.

за последние три года привлекли инвестиционные проекты в Удмуртии федеральных, региональных и муниципальных институтов развития

9 предприятий с общим объёмом инвестиций

> 2,3 млрд руб.

стали резидентами ТОСЭР Сарапул с начала 2018-го по март 2019 года

Александр Владимирович, в этом году Удмуртия снова будет представлена на Петербургском международном экономическом форуме. Какой будет стратегия участия региона? Что изменится по сравнению с прошлым годом?

– Делегация от Удмуртской Республики едет в Петербург обмениваться опытом, выносить на обсуждение региональную проблематику и в то же время – решать абсолютно практические задачи в области экономики. Наша главная задача на ПМЭФ – привлечь конкретные инвестиции в регион. Поэтому подготовка к предстоящему событию была тщательно спланирована.

В марте этого года совместно с международной компанией PwC мы провели масштабную работу по инвестиционному аудиту. При поддержке «Внешэкономбанка РФ», с помощью внешних консультантов оценили потенциал экономики Удмуртии, выявили её приоритетные инвестиционные направления и конкурентные преимущества. Эти данные стали базой для формирования социально-

экономической стратегии Удмуртии до 2027 года. А полученные готовые решения по развитию инфраструктурных объектов позволят нашей делегации на форуме усилить работу по привлечению прямых инвестиций в регион.

– Каким образом будет презентоваться экономический и производственный потенциал региона?

– Для участников форума мы подготовили навигатор мер поддержки бизнеса в Удмуртии. Мы покажем, что делать бизнес в нашем регионе выгодно. Отмечу, что только за последние три года инвестиционные проекты в Удмуртии смогли получить более 2,5 млрд руб. от федеральных институтов развития и более 2 млрд – от региональных и муниципальных институтов развития.

– Сегодня важная роль в развитии экономики Удмуртии отводится ТОСЭР, статус которых получили Сарапул и Глазов. Каким образом эта тема будет отражена в общей презентации республики? Будет ли сделан акцент на привлечении резидентов из других регионов?

В ЭТОМ ГОДУ В САРАПУЛЕ ДОЛЖНЫ ПОЯВИТЬСЯ КАК МИНИМУМ ПЯТЬ НОВЫХ КОМПАНИЙ.

Уверен, что на ПМЭФ Удмуртия заинтересует потенциальных инвесторов и компании, которые в последующем могут стать резидентами наших ТОСЭР.

– Да, мы планируем привлекать на наши территории опережающего социально-экономического развития как резидентов, так и инвесторов. Мы предлагаем инвесторам широкий список налоговых преференций, включая налоговые льготы в ТОСЭР Глазов и Сарапул.

В 2017 году Сарапул стал первым городом республики, получившим статус территории опережающего социально-экономического развития. С начала 2018 года по март 2019-го резидентами ТОСЭР стали девять предприятий с общим объемом инвестиций более 2,3 млрд рублей. Появилось 133 новых рабочих места. В феврале этого года статус ТОСЭР присвоен Глазову. Его особенность в том, что поддержка будет предоставляться резидентам из сферы информационных технологий.

Резидентам ТОСЭР предлагаются особые условия ведения предпринимательской деятельности. Специально для них снижены ставки налогов и обязательных платежей во внебюджетные фонды. Тариф по страховым взносам – до 7,6% (в четыре раза меньше общепринятых). Налог на прибыль в течение первых пяти лет в федеральный бюджет полностью обнуляется, в региональный составляет 5%. Компании освобождаются от уплаты налогов на имущество в первые пять лет с момента включения в реестр резидентов (с шестого по десятый годы ставка 1,1%). Также они освобождаются от уплаты земельного налога.

Большой плюс – резиденты получают возможность оформить земельный участок для реализации инвестиционного проекта в аренду без проведения торгов, без предъявления требований к минимальному объему инвестиций.

Налоговые льготы – это очевидно – снижают нагрузку на бизнес. Наибольший объем преференций приходится на первые пять лет реализации проекта, на то время, когда бизнес больше всего уязвим.

В этом году в Сарапуле должны появиться как минимум пять новых компаний. Уверен, что на ПМЭФ Удмуртия заинтересует потенциальных инвесторов и компании, которые в последующем могут стать резидентами наших ТОСЭР.

– В каких мероприятиях деловой программы планирует участвовать делегация Удмуртии?



Александр БРЕЧАЛОВ,

Глава Удмуртской Республики

– На форуме Удмуртия инициировала сессию по направлению «Инвестиционная привлекательность и налоговая политика регионов: как обеспечить баланс интересов?».

В условиях дефицита бюджета многие регионы пытаются понять, какие инвестиционные направления поддерживать и в каком объеме; как определить наиболее перспективные точки роста; какая поддержка и коммуникация со стороны региона необходима для обеспечения привлечения в них инвестиций.

В республике применяются доступные налоговые меры стимулирования, обеспечивается административная и инфраструктурная поддержка инвесторов. Мы сотрудничаем с федеральными институтами развития для облегчения доступа к проектному финансированию. Готовы транслировать накопленный опыт и услышать встречное мнение участников сессии.

– Какие соглашения, по предварительным данным, могут заключить республика и предприятия-участники делегации на полях форума?

– К подписанию планируется более десяти соглашений. Они касаются как сельского хозяйства, так и открытия новых структурных подразделений,

**МЫ ПОКАЖЕМ,
ЧТО ДЕЛАТЬ
БИЗНЕС
В НАШЕМ
РЕГИОНЕ
ВЫГОДНО**



В ПЛАНАХ — ПОДПИСАТЬ БОЛЕЕ ДЕСЯТИ СОГЛАШЕНИЙ В СФЕРЕ АПК, ОТКРЫТИЯ НОВЫХ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ, ИНФРАСТРУКТУРНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

инфраструктурного развития региона. Конкретные цифры озвучим на форуме.

– С какими регионами России и зарубежными партнёрами в первую очередь планируется устанавливать деловые связи и выстраивать сотрудничество?

– Для нас приоритетнее достигнуть договорённости с партнёрами из сферы бизнеса. Программа пребывания делегации Удмуртии и презентация инвестиционных возможностей составлена так, чтобы республикой заинтересовались инвесторы, а по итогам форума в регион с прямыми инвестициями заходили крупные федеральные компании.

– Как сегодня реализуются соглашения, заключённые на ПМЭФ в 2018 году? Какие проекты можно выделить как особенно перспективные, какие производства могут быть запущены?

– В прошлом году мы провели более 200 встреч и подписали 11 соглашений. На стенде

Удмуртии представили более 30 предприятий – от беспилотников и 3D-принтеров до продуктов питания. В течение года работали по подписанным соглашениям с «Объединённой авиастроительной корпорацией», «Россетями», «КамАЗом» и другими партнёрами.

По результатам соглашения с нефтяной компанией «ЛУКОЙЛ» предприятия республики с февраля 2019 года участвуют в научно-технологических советах «Лукойла» с целью рассмотрения продукции, производимой нашими предприятиями. Например, цифровая подстанция 35/6 кВ ООО «ЭТЗ «Вектор» получила одобрение для дальнейшего применения в нуждах нефтяного гиганта.

АО «Ижевский радиозавод» в ближайшее время заключит договор на проведение опытно-промышленных испытаний систем телеметрии и станций управления для «Лукойл-Пермь». После проведения испытаний будет рассмотрена возможность поставки.

Соглашение с ООО «1С» помогло удмуртской компании «Ситэк» стать единым центром компетенции 1С по системам управления складами и официальным разработчиком программного продукта «1С: Предприятие 8. WMS Логистика. Управление складом».

– Каких результатов вы ожидаете от участия Удмуртии в ПМЭФ-2019?

– Ждём прихода в Удмуртию инвесторов в лице крупных компаний. В республике проведена масштабная работа по улучшению инвестиционной привлекательности, в том числе в части снижения административных барьеров. Проекты инвесторов получают помощь по ключевым направлениям в формате сопровождения одного окна, большая часть поддержки оказывается на безвозмездной основе. Работа в этих направлениях будет только продолжаться. ●



ТВОЙ БИЗНЕС МОЖЕТ БОЛЬШЕ



www.madeinudmurtia.ru



КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ
УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

**мой
бизнес**
поддержка
предпринимательства



ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЁР – ЖУРНАЛ
РЕПУТАЦИЯ



АЛЕКСАНДР БРЕЧАЛОВ

ВЫЗОВЫ УДМУРТИИ

Работа в Удмуртии оказалась для меня более сложным вызовом, чем я вначале предполагал. Хотя успехи есть, я оцениваю их критически. Хочется сделать больше, наконец увидеть полностью профицитный бюджет. Тогда начнётся совершенно другая история и возможности. Мы поставили очень амбициозные задачи. Если не выполним их – команда должна покинуть республику.



Александр БРЕЧАЛОВ,
Глава Удмуртской Республики

Хочется верить, что за пять лет мы успеем реализовать планы, но всё-таки может потребоваться больше времени. Конкуренция на рынках усиливается, продолжается отток населения из республики, накладывается демографическая яма 90-х... Но мы знаем, что с этим делать.

Рассматриваем два прогноза социально-экономического развития республики на 2019 год – стресс-прогноз и оптимальный. На данный момент показатели выше плановых. Даже если мы будем двигаться по стресс-прогнозу, рост доходов бюджета предположительно составит около 10%, превысив показатели 2018 года в 6,9%.

Шансы по переходу с семилетнего на 12-летний график погашения госдолга Удмуртии я оцениваю в 95%. Если мы выполним все необходимые требования, начиная с 2021 года не будем дополнительно тратить 1 млрд руб. бюджетных средств на выплату процентов.

В 2018 году валовой региональный продукт составил 600 млрд рублей. Рост порядка 43,8 млрд по отношению к 2017 году. При базовом сценарии в 2019 году ожидается ВРП на уровне 640 млрд руб., при целевом – 650 миллиардов.

В 2018 году Удмуртия стала одним из лидеров по приросту инвестиций в основной капитал среди регионов Приволжского федерального округа. Республика заняла третье место, которое делит с Марий Эл. Инвестиции в основной капитал составили порядка 98 млрд руб., увеличившись на 14,2 млрд к 2017 году. Это самый высокий результат за последние пять лет.

Хорошие результаты дают продажи конкурентной продукции, выпускаемой удмуртскими предпринимателями. За 2018 год мы привлекли в республику новых партнёров и помогли предприятиям заключить контракты на 2,8 млрд рублей.

Мы изменили формат работы Корпорации развития Удмуртии. Признаю, что при её созда-

УДМУРТИЯ В 2018 ГОДУ ВПЕРВЫЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 10–12 ЛЕТ ВЫПОЛНИЛА

практически все свои обязательства перед правительством России. Мы вернули в бюджет только 12 тыс. рублей. И этого добились команда, сокращённая на 15%.

нии были допущены ошибки при формировании команды и определении целей. Внутри этой структуры было много непонятных организационных процессов, а результат, на мой взгляд, практически нулевой.

Сейчас Корпорация работает гиперактивно. Появился новый руководитель, работу которого я оцениваю как эффективную. Происходят изменения как в структуре управления, так и в части совершенствования мер поддержки бизнеса. Так, в 2019 году запустили доработанный с учётом всех ошибок проект «Одно окно» по сопровождению инвестиционных проектов. Уже подписано 12 инвестиционных соглашений.

Разумная оптимизация

Удмуртия в 2018 году впервые за последние 10–12 лет выполнила практически все свои обязательства перед правительством России. Мы вернули в бюджет только 12 тыс. рублей. И этого добились команда, сокращённая на 15%. У большинства министров, за исключением двоих, вместо шести заместителей работали двое, а в Миндортрансе не было ни одного. Первый шаг положительно повлиял на производительность и эффективность труда. Нельзя не признать: мы стали работать лучше. Доказательство тому – вхождение Удмуртии в число лидеров по реализации проекта «Безопасные и качественные дороги», выделение 150 млн руб. и дополнительных дотаций по программе «Формирование комфортной городской среды».

Прямая экономия от сокращения госаппарата составила более 100 млн рублей. Административная реформа продолжается. Мы столкнулись с тем, что некоторые команды не могли освоить требуемый объём отчётной документальной работы. Учимся, помогаем, заказываем внешнюю экспертизу.

Первый год реформы непосредственно не затронул муниципалитеты. Им только была дана рекомендация пересмотреть административную структуру. Три муниципалитета не отреагировали, а остальные предприняли меры. Ижевск уже получил 87 млн руб. экономии, сейчас городская администрация с Гордумой будут решать, куда направить эти деньги. По нашим подсчётам, общий экономический эффект от административной реформы по всем муниципалитетам вместе

с Ижевском составит 500 млн руб. в год. Но это первый шаг – то, что можно было сделать безболезненно.

Сейчас мы переходим к следующему этапу – будем непосредственно анализировать рабочие процессы. Провели закрытый эксперимент: установили на компьютерах программу «Стахановец». Выяснилось, что только 30% времени чиновники используют для выполнения рабочих обязанностей. Всё остальное – для других дел: от выбора туристической поездки до покупки мебели. И за это платят налогоплательщики. Однако мы готовы не только бороться с неэффективностью, но и пересматривать зарплаты сильных специалистов: когда человек работает за двоих-троих, он должен получать больше.

Диалоги с бизнесом

Наше взаимодействие с бизнес-сообществом Удмуртии нельзя охарактеризовать однозначно, как и человеческие отношения. С одной стороны, вокруг команды формируется окружение из предпринимателей, которые нам поверили и хотят развиваться. Многих я искренне благодарю за интересные идеи, проекты, участие в социальных инициативах. При реализации некоторых из них малый бизнес порой оказывает большую спонсорскую поддержку, чем так называемые «элиты».

Однако, на мой взгляд, удмуртское бизнес-сообщество могло бы проявлять большую активность. Примером для подражания в этом плане я считаю **Фанила Газисовича Зиятдинова**. У нас полное взаимопонимание. Иногда вместе летим в самолёте, придумываем новые интересные идеи. Плодотворное сотрудничество сложилось с Сарapulьским электрогенераторным заводом, Ижевским радиозаводом, концерном «Калашников», заводом НГО «Техновек».

Мы даём бизнесу много инструментария для роста. Получили хорошую обратную связь по запуску трёх акселераторов – бизнес-, экспортного акселератора и проекта «Я – фермер».

Команда Удмуртии максимально открыта. Я сам помогаю продавать продукцию предпринимателей, приглашаю в республику потенциальных партнёров и становлюсь их гидом. Сейчас в разработке десятки проектов. Думаю, в 2020–2021 годах результаты будуткратно выше, чем сегодня. ●



**В 2018 ГОДУ
УДМУРТИЯ
СТАЛА ОДНИМ
ИЗ ЛИДЕРОВ
ПО ПРИРОСТУ
ИНВЕСТИЦИЙ
В ОСНОВНОЙ
КАПИТАЛ СРЕДИ
РЕГИОНОВ
ПРИВОЛЖСКОГО
ФЕДЕРАЛЬНОГО
ОКРУГА**

В ПРОМЫШЛЕННОМ МАСШТАБЕ

Первый месяц осени в Ижевске обещает быть насыщенным. Традиционно его отличает всплеск деловой активности, и одним из ярких событий с 18 по 20 сентября станет Промышленный форум. Мероприятие включено в программу Дня оружейников России, посвящённого празднованию 100-летия М.Т. Калашникова. Об успехах и новшествах форума – далее в материале.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ



**В 2019 ГОДУ
СОСТАВ
УЧАСТНИКОВ
ФОРУМА
ОБЕЩАЕТ БЫТЬ
ПРЕДСТАВИТЕЛЬ-
НЕЕ, А ГЕОГРАФИЯ
ЭКСПОНЕНТОВ –
ИНТЕРЕСНЕЕ**

Промышленный форум, объединивший лучший опыт специализированных выставок «Машиностроение. Металлургия. Металлообработка», «Нефть. Газ. Химия» и специальной экспозиции «Комплексная безопасность», по масштабу, уровню подготовки, решаемым задачам на данный момент не имеет аналогов в республике. Он зарекомендовал себя эффективной площадкой для расширения круга бизнес-партнёров, формирования деловых контактов, поиска новых рынков сбыта продукции и возможностей для диверсификации производственной деятельности. Только в прошлом году в работе форума приняли участие 66 предприятий из 11 регионов. Среди них – ведущие производители и поставщики оборудования и продукции для машиностроительного комплекса, металлообрабатывающих производств, нефтегазовой отрасли. Многие представляют экспозиции на протяжении 8–10 лет. Ежегодно около 20% от общего количества участников впервые презентуют свою продукцию, товары, услуги.



В 2019 году состав и общее количество его участников обещают быть не менее представительными, а география экспонентов – ещё обширнее и интереснее.

– Промышленный форум – знаковый для Удмуртии проект. Наша республика традиционно сильна производственными мощностями, и, разумеется, кооперация с местными предприятиями интересует представителей других регионов. Поэтому я надеюсь, что в перспективе роль форума в экономике региона будет только расти, – комментирует генеральный директор Выставочного центра «УДМУРТИЯ» **Евгения Трофимова**.

Внимание на новинки

На три дня Промышленный форум станет местом концентрации новых технологий, инноваций, решений, перспективных продуктов и лучших отраслевых решений. В прошлом году на мероприятии была презентована продукция отечественного производства и 12 зарубежных стран. Промышленные станки и инструмент от ведущих производителей, контрольно-измерительные приборы, гидравлические системы, трубопроводная арматура, высоковольтное оборудование, кабельно-проводниковая продукция, смазочные материалы, роботизированные комплексы, весовое оборудование – эти и другие новинки привлекли внимание большого количества посетителей.

Торговая фирма «Квалитет» из Ижевска более 20 лет занимается поставками металлорежущего, мерительного, слесарно-монтажного инструмента. И если раньше это было только отечественное оборудование, то сейчас рынок насыщен импортной, инновационной продукцией. Она позволяет в разы ускорить производственные процессы, однако передовые технологии нужно демонстрировать на практике, и лучше всего – людям, принимающим решения.

– Промышленный форум хорош тем, что позволяет встретиться с потенциальными заказ-



чиками, заинтересовать их. Главные технологи, специалисты, которые занимаются металлообработкой, могут поддержать наш инструмент в руках. Мы обсуждаем проекты совместной работы, намечаем планы испытаний на предприятиях республики. Такое целевое взаимодействие всегда приносит

новый импульс в развитии компании, – говорит директор ООО «ТФ «Квалитет» **Игорь Шишкин.**

– Мы участвуем в этом мероприятии на протяжении десяти лет. Можно сказать, что все эти годы растём и развиваемся вместе с форумом. Для нас важны и имиджевая, и практическая сторона вопроса. Во-первых, таким образом мы подтверждаем профессионализм компании перед широкой аудиторией. Соответственно, и новые партнёры, и те, с которыми уже работаем, убеждаются в правильности своих намерений. Во-вторых, форум позволяет представить новые образцы продукции и, главное, здесь всегда можно найти новых клиентов, – поддерживает коллегу генеральный директор ООО «ГК «Пневмоавтоматика» **Алексей Перескоков.**



Алексей Перескоков.

Акцент на индивидуальность

В этом году участников Промышленного форума ждут приятные открытия. Во-первых, он пройдёт на новой площадке. Для мероприятия выбрано место с хорошей транспортной развязкой – **на перекрёстке центральных улиц города – Удмуртской и Кирова, на территории ТЦ «СтройПорт».** Участники смогут разместить экспозиции по собственному желанию – в мобильном павильоне нет ограничений по допустимой нагрузке на пол, как в стационарных объектах. Кроме того, мероприятие, как всегда, будет отличать актуальная деловая программа.

– Особенность предстоящего форума и в том, что при его подготовке реализуется принцип индивидуального подхода. У всех участников мы выясняем круг деловых интересов. Изыскиваем возможности пригласить представителей их потенциальных заказчиков на форум, отслеживаем, чтобы встреча двух сторон состоялась. Это кропотливая работа, но важная с точки зрения коммуникации. И я считаю, что Выставочный центр, как оператор мероприятия, обязан её вести, – объясняет **Евгения Трофимова.**



Топ-5 лайфхаков

Для того чтобы участие в форуме было эффективным, мы подготовили несколько рекомендаций от Выставочного центра «УДМУРТИЯ».

- 1. Инвестируйте в будущее.** Выставка – это прежде всего налаживание контактов. Возможно, продажа конкретного оборудования произойдёт не сразу, но именно на форуме формируются коммуникации, от которых зависит дальнейшее успешное продвижение товаров или услуг. Если коммуникации выстроены верно, то сделка не заставит себя ждать.
- 2. Уделите внимание работе с потенциальными заказчиками.** Сами формируйте интерес к компании – обязательно фиксируйте все контакты и напоминайте о себе после выставки. Пригласите на свой стенд личным приглашением тех, с кем хотели бы встретиться.
- 3. Сконцентрируйтесь на оформлении стенда.** Меньше текста – больше наглядных материалов. Презентуйте работу экспонатов прямо на стенде, а если это сложно, то подумайте, как можно оригинально продемонстрировать технологию их работы. Стенды с интересными экспонатами всегда выигрывают.
- 4. Не привлекайте наёмный персонал, рядовых исполнителей.** На стенде должен быть авторитетный представитель компании, который будет общаться с посетителями-специалистами на одном языке.
- 5. Используйте дополнительные возможности продвижения.** Участвуйте в семинарах, презентациях и круглых столах. И эффективной вам выставочной работы! ●

ФОРУМ ОБЪЕДИНЯЕТ ИНТЕРЕСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ – ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

16+

Приглашаем к участию компании, желающие рассказать о своей продукции и услугах, встретиться с новыми партнёрами, получить развитие на промышленном рынке Удмуртии.

**ПОДАТЬ ЗАЯВКУ НА УЧАСТИЕ
МОЖНО ПО ТЕЛ. 8-912-851-11-77
E-MAIL: CMA@VCUDM.RU**

Уважаемый Вадим Витальевич!

Примите мои искренние поздравления по случаю дня рождения!



Олег ЖУРАВЛЁВ,
генеральный директор
ЗАО УК «Ижторгметалл»

Вам доверено руководить многотысячным коллективом Главного военно-строительного управления № 8 — предприятия со славной историей и масштабными задачами государственной важности. Вы успешно справляетесь с этой сложной и ответственной работой. Благодаря Вашим качествам — уму, целеустремлённости, воле, авторитету — Вы решаете задачи, которые подчас для многих кажутся очень сложными, а порой даже и бесперспективными. Такие руководители, как Вы, нужны России. Уверен, что Ваш многогранный талант в полной мере будет востребован государством, экономикой и обществом.

В этот праздничный день я от всей души желаю Вам оптимизма и неиссякаемой энергии для достижения поставленных целей. Пусть каждый миг, каждый час приносят Вам радость и положительные эмоции. Крепкого здоровья, счастья, благополучия Вам, Вашим родным и близким!

Уважаемый Вадим Витальевич!

От всей души поздравляю Вас с днём рождения!



Ольга НОВГОРОДЦЕВА,
директор
производственного
предприятия
ООО «Светоч»,
депутат Государственного
Совета УР

Вы возглавляете Главное военно-строительное управление № 8 — знаковое для Удмуртии предприятие с богатой историей, квалифицированными кадрами и огромными объёмами работ. Сегодня ГВСУ № 8 продолжает выполнять государственные задания по строительству оборонных, социальных и инфраструктурных объектов, возводит современное комфортабельное жильё. За время работы на посту руководителя предприятия Вы на практике доказали своё умение эффективно управлять большим коллективом и решать сложнейшие задачи. В этом помогают Ваши лидерские качества, стратегическое мышление, ответственность и высокий профессионализм.

В канун праздничной даты хочу выразить Вам своё уважение и поблагодарить за продолжение нашего многолетнего плодотворного сотрудничества. С Вами приятно работать — все вопросы решаются оперативно, по-военному чётко и грамотно.

Желаю Вам успехов во всех начинаниях, новых достижений и крупных проектов, поддержки коллег и единомышленников! Крепкого здоровья, счастья, благополучия Вам и Вашим близким!

МЕМОРАНДУМ ИМЕЕТ НЕОСПОРИМОЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ ВЗАИМОСВЯЗИ ВУЗОВ

с компаниями реального сектора экономики региона и, безусловно, является важным событием для образовательной сферы республики.

КОНСОРЦИУМ «ВЕРНАДСКИЙ – УДМУРТИЯ»: НОВЫЙ ШАГ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Весной этого года в Ижевске состоялось знаковое для научно-технологического и социально-экономического развития региона событие.



В рамках реализации Указа Президента России **Владимира Владимировича Путина** от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» 25 марта был заключён меморандум о создании научно-образовательного консорциума «Вернадский – Удмуртия». Документ подписали президент Российского союза ректоров, ректор МГУ имени М. В. Ломоносова, академик **Виктор Садовничий** и Глава Удмуртской Республики **Александр Бречалов**.

Инициатива формирования региональных научно-образовательных консорциумов, объединяющих ведущие университеты страны, региональные вузы и научные организации, социально ориентированный бизнес в соответствии с приоритетами региональной экономики была всецело поддержана Владимиром Владимировичем Путиным на XI съезде Российского союза ректоров, который состоялся 26 апреля 2018 года в Санкт-Петербурге.

Создание консорциума в Удмуртии – одного из первых в России – стало возможным благодаря целенаправленной работе главы региона **Александра Бречалова**, Совета ректоров Удмуртской Республики, председателя Совета, ректора УдГУ **Галины Мерзляковой**.

Основные направления сотрудничества в рамках консорциума – фундаментальные и прикладные научно-исследовательские работы, ориентированные на технологическое и социально-экономическое развитие региона; создание и реализация совместных образовательных программ; развитие механизмов поддержки талантливой молодежи; обновление образовательных программ вузов республики с учётом требований цифровой экономики и потребностей регионального рынка труда.

В процессе создания консорциума его участниками была разработана дорожная кар-

та на 2019–2020 и последующие годы. Среди мероприятий дорожной карты – привлечение ведущих научно-педагогических работников для подготовки специалистов в области интернет-технологий, агропромышленного комплекса, медицины, экобиотехнологий, педагогики наставничества, социологии, прикладного искусства и других, создание совместных с МГУ научно-исследовательских лабораторий и проведение научно-исследовательских работ в области математики и механики, робототехники, биотехнологии, контроля биобезопасности продукции сельского хозяйства, высокопроизводительных вычислительных технологий для различных сфер экономики в области аэро- и гидродинамики с использованием потенциала суперкомпьютера «Ломоносов». Отдельным перспективным направлением развития консорциума является создание на базе УдГУ научно-образовательного центра в области аддитивных технологий и новых материалов в сотрудничестве с промышленными предприятиями региона.

По мнению **Галины Мерзляковой**, меморандум имеет неоспоримое значение для укрепления взаимосвязи вузов с компаниями реального сектора экономики региона и, безусловно, является важным событием для образовательной сферы республики. «Мы благодарны Главе Удмуртской Республики **Александру Владимировичу Бречалову** за то, что во многом благодаря его лидерским качествам и активной жизненной позиции мы смогли подписать меморандум о создании консорциума «Вернадский – Удмуртия», – подчеркнула **Галина Витальевна**. – Основная задача на ближайшее будущее – совместно со всеми вузами региона и нашими партнёрами создать консорциум и успешно интегрировать передовые достижения образования, науки и технологий».



МЕМОРАНДУМ О СОЗДАНИИ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КОНСОРЦИУМА «ВЕРНАДСКИЙ – УДМУРТИЯ» – ОДИН ИЗ ПЕРВЫХ В РОССИИ



ФОТО С САЙТА МГУ

ВЛАДИМИР СВОЕКОШИН

ГОРОД И ВОДА

Я не коренной житель Ижевска, приехал сюда по распределению в 1971 году из Самары. Приехал в пятницу, а всю субботу и воскресенье «гонял» по Ижевску, чтобы познакомиться. Меня поразила тогда компактность города и одновременно огромное количество зелёных и лесных зон. Вы посмотрите, они везде – садогородные массивы, частная жилая застройка, лесополосы... И все они – «держат» воду.

Без воды – «и ни туды, и ни сюды»

Я работаю в Ижевске уже 48 лет и могу рассказать про водные дела города практически всё. На его территории 28 рек и речушек – это уникальное богатство и индивидуальность Ижевска. И все они могут работать, быть украшением и местом отдыха жителей. Но при условии: ими нужно регулярно заниматься, следить и очищать водопропускные сооружения, планировать и координировать работы, иметь единый план.

К сожалению, сегодня понимания этого нет. Город растёт и застраивается, и каждый застройщик решает свои задачи на своём отдельном участке. В результате все малые реки города испытывают дискомфорт от того, что не сохранили естественный уклон – он искажён водопропускными трубами. Проектировщики этот единый уклон не учитывают – один завывает, другой, наоборот, занижает. Получается, часть коллекторной сети заилена, а часть, наоборот, стоит пустая. Заиливается территория перед входным

оголовком, и тем самым подтапливается вся система ливневой канализации, ведущей в тот или иной район.

Другой усугубляющий фактор – асфальт. Почему? Земля впитывает воду. Только когда дождь насытил землю, образуются лужи, которые начинают течь, переполняя какое-либо естественное понижение. Это называется коэффициент передачи расчётного ливня. Он составляет 0,42–0,54 единицы. А скорость передачи воды, когда она падает на асфальт, составляет уже 0,86–0,92. Она мгновенно течёт! И вот сейчас мы все зелёные зоны застраиваем. Но если всё «заделать» в асфальт, мы получим «горе от воды», она нам не простит пренебрежения.

Когда большие расходы воды идут по ровной поверхности (а это любые обширные асфальтированные пространства), они влетают на участок, где есть земля, смывают её и всё вокруг своим напором и транспортируют эти твёрдые стоки в реки, забивая оголовки водопропускных систем. Отсюда все наши затопления.

Пример – ливневая канализация в районе «Нефтемаш». В своё время она была совершенно правильно запроектирована, но только с расчётом того, что выше по уклону в районе было зелёное поле вокруг аэропорта. Но когда аэропорт перенесли, а район стали застраивать, вместо свободной земли появился

В 1993 ГОДУ ПРОШЁЛ ЛИВЕНЬ, КОТОРЫЙ ЗАТОПИЛ «НЕФТЕМАШ». ДВОЕ СУТОК ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ РАБОЧИЕ ЛОПАТАМИ ЧИСТИЛИ ЦЕХА

НУЖНА ЕДИНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ОБУСТРОЙСТВА РЕК, РУЧЬЁВ ГОРОДА,

программу которой необходимо закрепить на Генплане и неукоснительно выполнять.

асфальт. В 1993 году прошёл ливень, который затопил «Нефтемаш». Двое суток высококвалифицированные рабочие лопатами чистили цеха. Теперь в этом районе постоянно происходит переполнение всех ливневых коллекторов. И чтобы спасти завод от таких последствий, была специально построена масштабная подпорная стенка. То есть понимаете, какая цепочка выстраивается.

Немалое внимание к малым рекам

Сегодня в Ижевске запущен целый проект по очистке реки Подборенки, люди заинтересовались её судьбой и возможностью что-то изменить. Это просто прекрасно, я восхищён их энергией – никогда ещё у нас так комплексно не занимались городскими реками. Важно, чтобы работы велись правильно. Ведь сейчас в Подборенку сбрасывается всё больше и больше – вы сами видите, как застраивают прилегающие территории, на них появляется всё больше асфальтовых пространств, значит, опять увеличивается сброс поверхностных стоков.

Решение есть, но оно не только в спасении Подборенки. Нужна единая концепция обустройства рек, ручьёв города, программу которой необходимо закрепить на Генплане и неукоснительно выполнять. Наш институт готов её разработать, ряд проектов уже был выполнен. Руководство города не первый год периодически сталкивается с необходимостью что-то делать в этой сфере.

Есть в институтском портфеле «Удмуртгипроводхоза» различные проектные разработки, связанные с водной системой Ижевска. Например, главный инженер проекта института **Нина Григорьевна Иванова** в своё время разработала для речки Карлутки в районе улицы Ленина, где высокий берег, проект специального канала с системой перепадов, чтобы создать там естественную водную аэрацию и при этом чтобы люди ходили, смотрели на эту красоту.

Есть у нас проект и для Подборенки. Выше ул. Кирова были запроектированы два 100-метровых отстойника, чтоб «ловить» твёрдые стоки и не давать им попасть в пруд. Ведь сегодня в устье Подборенки на пруду постоянно растёт иловая отмель.

НИИ воды

Каждый год в период половодья городское руководство вспоминает об Ижевской плотине и риске затопления города. Все знают о планах строительства водохранилища в верховьях. Но внизу можно сделать ещё одну вещь: построить канал, спрямить меандры Ижа, вместо 33 км сделать 17 км протяжённости. Скорость течения увеличится, расходные характеристики увеличатся, сброс будет происходить очень быстро. И если строительство водохранилища оценивалось в сумму порядка 1,2 млрд, то канал – это 800 млн рублей. Более того, уже есть эскизный проект! Его в своё время заказал **Юрий Александрович Тюрин**, глава Ижевска в 2015–2018 годах, за что ему большое спасибо. Но кто продолжит начатое?

Определённые надежды, что дело сдвинется, есть – правительство республики запросило у нашего института справку по состоянию дел с сетью ливневой канализации столицы. Мы уже делали предварительные расчёты. Из существующих 72 км ливнёвки необходимо реконструировать 20 км и построить ещё 18 км. Это 8,5 млрд руб., сумма колоссальная. А ещё необходимо построить очистные сооружения, потому что по существующему законодательству нельзя сбрасывать в реки неочищенные стоки. Очистные



Владимир СВОЕКОШИН,
генеральный директор
института «Удмуртгипроводхоз»
в 1998–2018 гг.

НА ТЕРРИТОРИИ ИЖЕВСКА 28 РЕК И РЕЧУШЕК – ЭТО УНИКАЛЬНОЕ БОГАТСТВО ГОРОДА



НАША СПРАВКА



Владимир СВОЕКОШИН

Родился в 1949 г.

в г. Гурьеве Казахской ССР.

В 1971 г. окончил

Куйбышевский инженерно-строительный институт по специальности «инженер-гидротехник по строительству речных сооружений и гидроэлектростанций».

1971–1976 гг. – инженер, старший инженер, руководитель группы, главный инженер проекта института «Удмуртгражданпроект».

1973 г. – секретарь комсомольской организации института.

1976–1998 гг. – начальник отдела водохозяйственного строительства, начальник отдела мелиорации, начальник отдела спецработ, главный инженер института «Удмуртгипроводхоз».

1998–2018 гг. – генеральный директор института «Удмуртгипроводхоз».

С 2018 года – советник генерального директора института «Удмуртгипроводхоз».

же стоят дорожке всей ливнёвки, даже не скажу, на сколько.

Был построен и теперь стоит пустым канализационный коллектор, который должен был взять все стоки, идущие из района Старого Аэропорта, и «привести» их к очистным сооружениям в районе Сарапульского тракта. В какой-то момент планы застройки изменились. Но сегодня мы снова возвращаемся к этим объектам. Их всё равно придётся восстанавливать, потому что решить проблемы затоплений и городской ливневой канализации без них уже невозможно.

В последние годы на всех совещаниях происходит одно и то же: идёт не обсуждение проблем, достоинств, недостатков, деталей проекта, а того, где взять деньги. Я отдаю должное людям, которые умеют их находить, я так не умею. Вот рассказываю обо всём и ни разу не назвал стоимость, кроме самых грубых общих цифр. Я профессионал в другой области. Всё, о чем говорю, подтверждено документами и цифрами. И знаю одно: с малыми реками обращаться надо очень осторожно. Учитывая исключительную насыщенность территории Ижевска реками, никто не сможет избежать «встречи» с ними. Рано или поздно вода заставит город и бизнес заниматься ею. И делать это надо по общему, единому плану. Профессионалы-гидрологи в Ижевске всё ещё есть, хотя и осталось нас, специалистов, кто знает своё дело от и до, всего пять человек. Идёт сокращение, система ушла, люди ушли.

В 1972 году образовалась наша организация, в 1976-м я пришёл сюда работать на всю свою жизнь. Начал главным инженером проекта, закончил директором и ушёл с этого поста в прошлом году. Я видел, как это всё поднималось. Здание

института построили Министерство мелиорации и водного хозяйства Удмуртской Республики (было и такое) и Министерство сельского хозяйства, потому что было понимание важности водохозяйственного строительства на государственном уровне. В 1982 году, когда из отдела Кировского отделения института «Ленгипроводхоза» «Удмуртгипроводхоз» стал самостоятельным институтом первой категории, в его штате было 120 человек, 18 единиц техники, три буровых станка, лаборатория 250 кв. м, полная почвогрунтовая лаборатория, даже дробилка для камня. Сегодня – это единственный институт в регионе с такой полной инфраструктурой, у нас только архив насчитывает 23 тыс. единиц хранения, это документация на все объекты, которые мы делали, начиная с 1947 года. В прошлом году в штате был 41 человек, а сейчас осталось 18, идёт сокращение. Я считаю, что такие организации, как наша, ликвидировать нельзя.

Молодые люди приходят к нам работать, мы их пять лет поднимаем, растим как инженеров, а их забирают моментально – нефтяники, газовики, строители... Наши ребята – готовые гидротехники, водники, это востребованная специальность. Но той системы в голове, которую формирует работа в специализированном институте, у них нет. А племя специалистов редет, потому что мы все взрослеем, мягко говоря. Хотя я в свои 70 лет по-прежнему держу форму, занимаясь водным туризмом. Даже на отдыхе вода со мной: был везде – в Южной Якутии, на Таймыре, на Памире, на Тянь-Шане. Сплавался на байдарках, на катамаранах, на рубленых плотках... Туризм помогает с оптимизмом смотреть на жизнь и на будущее Ижевска и его рек. ●



РЕПУТАЦИЯ



ЭКОНОМИКА

АНДРЕЙ ЗОРИН
60 ЛЕТ «ПРОГРЕССА»

СТРОИТЕЛЬСТВО УДМУРТИИ
НА ВЗЛЁТНОЙ ПОЛОСЕ

ОБЛАЧНО С ПРОЯСНЕНИЯМИ
РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ОЛЕГ ГАРИФУЛЛИН
«ВСЕГДА ДА»

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

60 ЛЕТ «ПРОГРЕССА»

12 июня, в День города Ижевска, в День России, свой юбилей празднует институт, вклад которого в развитие нашего города и укрепление обороноспособности всей страны сложно переоценить. 60 лет отмечает НИТИ «Прогресс» – один из немногих сохранившихся в стране научно-технологических институтов.



Андрей ЗОРИН,
генеральный директор
НИТИ «Прогресс»:

– У НИТИ «Прогресс» есть самое главное – научная школа, есть базовый костяк, есть финансовый ресурс и понимание, куда двигаться. Поэтому я уверен в том, что мы будем развиваться. Коллективу института хотелось бы пожелать, чтобы никто этому развитию не мешал, чтобы на рынке не было недобросовестной конкуренции. И, конечно, чтобы люди могли получать удовольствие от того, что делают, и могли это удовольствие монетизировать для своих семей.

За эти годы НИТИ, как и вся «оборонка», пережил самые разные периоды – взлёты и падения. Его путь никогда не был лёгким, но коллектив этого предприятия всегда шёл по пути прогресса.

Филиал московского НИТИ-40 – нынешнего ФГУП «НПО «Техномаш» им. С. А. Афанасьева «Роскосмоса» – был создан в Ижевске в 1959 году в связи с необходимостью ускорения организации производства баллистической ракеты Р-17, выпуск которой был поручен Воткинскому заводу. С тех пор воткинский гигант был и остаётся постоянным надёжным партнёром НИТИ «Прогресс».

Со временем таких партнёров у института появляется даже не десятки – больше сотни по всей стране. НИТИ стал предприятием, которое отвечало за технологичность производства стрелкового вооружения и военной техники, развитие технического уровня оборонных заводов. За всё время работы института его специалисты разработали порядка 108 тыс. техпроцессов, по которым были спроектированы и построены промышленные объекты общей площадью около 1 млн кв. м.

НИТИ «Прогресс» принял участие в создании важной и известной оборонной продукции в самых разных отраслях – стрелкового оружия, ракетной техники, космическом направлении, авиа- и судостроении, атомной промышленности

и многих других. Сотрудники института более 45 лет работали над совершенствованием знаменитых автоматов и другого оружия семейства Калашникова, 100-летие создателя которых отмечает в этом году Удмуртия и весь оружейный мир. Именно здесь родилась идея о взаимозаменяемости всех деталей и узлов автомата, о которой позже с гордостью говорил Михаил Тимофеевич. Он и сам не раз бывал в НИТИ «Прогресс».

Суровые 1990-е годы едва не поставили точку в этом славном пути. Больше всего ударили они тогда, пожалуй, по двум отраслям – «оборонке» и науке. НИТИ «Прогресс» как научная организация, работавшая для нужд ОПК, оказался под двойным ударом. Но институт выстоял и продолжил развитие. Та сложная эпоха стала временем приобретения новых компетенций. Специалисты НИТИ «Прогресс» начали работать для целого ряда гражданских направлений – нефте- и золотодобычи, деревообработки и многих, многих других. Привлечение самых различных заказов позволило сохранить научный потенциал института.

Развить его получилось уже в 2000-е годы, с приходом на должность генерального директора **Андрея Зорина**. Сохранив традиционное сотрудничество с предприятиями ОПК, институт начал искать новые направления работы, в которых он был наиболее конкурентоспособен. Была сделана



НИТИ «ПРОГРЕСС» ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ В СОЗДАНИИ ВАЖНОЙ И ИЗВЕСТНОЙ ОБОРОННОЙ ПРОДУКЦИИ

в самых разных отраслях – стрелкового оружия, ракетной техники, космическом направлении, авиа- и судостроении, атомной промышленности и многих других.

ставка на нестандартное оборудование, у которого отсутствуют аналоги. Ещё одним направлением, придавшим серьёзный импульс развитию НИТИ «Прогресс», стала сварка – электронно-лучевая, аргонодуговая и контактная.

На оборудовании НИТИ «Прогресс» сегодня проводится сварка ответственных деталей ракет и подлодок, узлов двигателей самолётов и деталей легковых и грузовых автомобилей, тракторов и многих других важных элементов известной в России продукции. Партнёрами института являются практически все крупнейшие оборонные холдинги страны.

Так, в 2017 году специалисты НИТИ «Прогресс» в сжатые сроки на Казанском авиазаводе им. С. П. Горбунова провели масштабную комплексную модернизацию установки для сварки ответственных деталей и узлов сверхзвукового стратегического бомбардировщика-ракетоносца ТУ-160М «Белый лебедь». Установка имеет вакуумную камеру объёмом 1350 кубометров, аналогов которой в мире не существует.

Сегодня основными специализациями института являются:

- сварочные технологии и оборудование;
- технологии обработки давлением;
- сервисное оборудование для нефтедобывающей промышленности;
- специальное и нестандартное оборудование;
- технологии и инжиниринг механообработывающих производств.

Ещё одним большим направлением работы НИТИ «Прогресс» стало освоение нового серийного продукта, который обеспечивает институту



стабильные заказы. Это производство стальных панельных радиаторов PRADO. В 2006 году, когда были выпущены первые радиаторы, многие сомневались, что ижевское предприятие сможет работать на таком насыщенном рынке с присутствием большого количества иностранных игроков. Однако с 2017 года НИТИ «Прогресс» остаётся лидером этого рынка в России. И не просто лидером, а даже законодателем: сотрудники теплотехнической лаборатории института сегодня участвуют в разработке ГОСТов для производства этой продукции.

Впереди институт ждут новые пути развития. «Безусловно, мы не хотим останавливаться только на этих направлениях, мы продолжаем поиск проектов как в области гражданского, так и военного производства, – говорит Андрей Зорин. – У нас есть определённые планы, пока они в стадии реализации, поэтому говорить о них преждевременно. В том, что мы сможем реализовать любой проект, я не сомневаюсь. У нас сложился замечательный коллектив. Здесь действительно сплав опыта и молодости».

Технологическое направление института всегда будет базовым, подчёркивает он, и ни в коем случае работы здесь не будут сворачиваться. А значит, впереди на пути «Прогресса» будет ещё немало побед и достижений на благо Ижевска, Удмуртии и России. ●

РЕКЛАМА

**НИТИ «ПРОГРЕСС»
РАЗРАБОТАЛ
ПОРЯДКА 108 ТЫС.
ТЕХПРОЦЕССОВ.
ПО НИМ
СПРОЕКТИРОВАНО
И ПОСТРОЕНО
ОКОЛО
1 МЛН КВ. М
ПРОМЫШЛЕННЫХ
ПЛОЩАДЕЙ**



ПРОГРЕСС
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ



КРЕДИТНЫЙ СЕРВИС «ВСЕГДА ДА» ОТКРЫЛ ОФИСЫ В ИЖЕВСКЕ

В Ижевске открылись два офиса кредитного сервиса «Всегда Да». Сервис облегчает процесс получения кредитов для клиентов-физических лиц, а магазинам-партнёрам помогает нарастить продажи без лишних затрат и усилий. О том, как работает сервис, рассказывает генеральный директор ООО «Всегда Да» **Олег Гарифуллин**.



Олег ГАРИФУЛЛИН,
генеральный директор
ООО «Всегда Да»

– **Олег Владиславович, что такое сервис «Всегда Да»? Когда он появился, что он из себя представляет?**

– Кредитный сервис «Всегда Да» был создан в 2015 году. Он помогает быстро получить кредит на выгодных условиях. Раньше было так: клиент заполнял заявку на кредит в одном банке, если получал отказ – подавал новую заявку во второй, и так далее. Процесс был очень сложным и отнимал много времени и сил. Мы решили исправить это. Клиенты сервиса «Всегда Да» заполняют всего одну заявку, которую мы отправляем на рассмотрение сразу в несколько банков. А решение по кредиту клиент узнаёт буквально в течение нескольких минут.

Ижевск стал третьим российским городом, в котором открылись офисы «Всегда Да». До этого мы уже работали с магазинами Ижевска, однако отдельных самостоятельных брендированных зон не открывали. Мы активно наращиваем партнёрскую базу в разных городах России. Яркие заметные стойки в крупнейших торговых центрах

города привлекают внимание и партнёров, и клиентов. Сейчас офисы «Всегда Да», помимо Ижевска, открыты в Нижнем Новгороде и Иваново. Мы готовимся открыть офисы в Самаре и других городах России.

– **Получается, «Всегда Да» – это сервис, который работает в первую очередь для тех, кто хочет получить кредит?**

– Не совсем. Мы ориентируемся и на клиентов магазинов, заинтересованных в выгодных кредитах, и на сами магазины. Основные бизнес-задачи ритейлера – это увеличение клиентской базы и рост продаж. Оба эти параметра влияют на прибыль компании. Лучший способ стимулировать продажи среди действующих клиентов и привлечь новых – дать им больше возможностей для покупки. Этому помогают кредиты и рассрочки. Конечно, ритейлер может сам заключить много договоров с разными банками. А может работать с нами – и сразу получит возможность оформлять клиентам товары в кредит и рассрочку от ведущих российских банков. Отдельных договоров с каждым банком магазину заключать не нужно – мы сделаем это сами.

– **Какие банки и магазины являются партнёрами «Всегда Да»?**

– Нашими партнёрами являются все крупные розничные банки и практически все средние и крупные ритейлеры страны. Ключевые банки-партнёры – Кредит Европа Банк, Банк Восточный, МТС Банк, ХКФ Банк, Тинькофф Банк. Ключевые торговые сети – «Эльдорадо», «РБТ», «Норд», re:Store, фирменные магазины Xiaomi, «Шатура» и другие. Кроме того, мы работаем с большим числом региональных партнёров – в общей сложности более 40 тыс. торговых точек по всей России. В Ижевске мы работаем с компаниями «Зеон», «Технодом», «Сантепλοςнаб» и другими.



* ООО «ВСЕГДА ДА» ЯВЛЯЕТСЯ ПОСРЕДНИКОМ МЕЖДУ ЗАЕМЩИКАМИ И БАНКАМИ И НЕ ОКАЗЫВАЕТ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

В РЕЗУЛЬТАТЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕРВИСА «ВСЕГДА ДА» СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ

кредитного оборота компаний вырастает до 25% от общего товарного оборота.



В результате использования сервиса «Всегда Да» средний уровень кредитного оборота компаний вырастает до 25% от общего товарного оборота. Уровень одобрения повышается до 85–90%, а уровень выдачи одобренной заявки – до 90–95%. В целом это влияет на общий рост товарооборота, а значит, способствует росту прибыльности бизнеса.

– Как стать партнёром сервиса?

– Чтобы стать партнёром «Всегда Да», не нужно тратить на дорогое оборудование или покупку программного обеспечения. Всё, что необходимо для подключения, – заключить договор со «Всегда Да». Использование сервиса бесплатно для магазинов-партнёров. Устанавливать какое-либо программное обеспечение не нужно. Наше приложение работает через web-интерфейс, поэтому вам понадобится только компьютер, планшет или телефон с подключённым Интернетом.

Начать работать с нашим сервисом может любой, даже самый небольшой ритейлер. Постоянное присутствие кредитного специалиста в точке продаж необязательно: он может приходить по звонку. Кроме того, мы можем провести обучение сотрудников партнёра. А ещё мы бесплатно обеспечиваем информационную и техническую поддержку своих клиентов.

ЕСТЬ МНЕНИЕ

Артём ЛУНЬКОВ,

управляющий торговой точки ООО «Технодом»:

– С сервисом «Всегда Да» наша компания работает около полутора лет. Наш сегмент – это материалы для коттеджного и малоэтажного строительства. Клиенты часто совершают крупные заказы, поэтому им важно иметь возможность совершить покупку с отсрочкой платежа или разбить крупную единовременную крупную выплату на несколько ежемесячных, особенно если нужно закончить работу в короткий срок. Сервис «Всегда Да» позволяет оформить заявку быстро и отправить её на рассмотрение сразу в несколько банков. Это значительно повышает шансы на одобрение заявки. В результате мы можем в кратчайшие сроки рассчитать заказчику смету и озвучить условия по рассрочке. До работы с сервисом мы не предо-



ставляли клиентам отсрочки платежа, а работали по 100-процентной оплате и из-за этого теряли часть покупателей. Сейчас же все наши клиенты могут оплатить покупку так, как им удобно – сразу или в рассрочку. Поэтому и покупатели довольны, и продажи растут.

Александр ПОПОВ,

менеджер по развитию дополнительных каналов продаж сети магазинов электроники Zeon:

– Мы работаем с сервисом «Всегда Да» с декабря 2018 года. В первую очередь нас привлекло удобство программы: короткая заявка, мало полей. В итоге процесс заполнения заявки сотрудником значительно сократился. Это особенно важно, когда в магазин приходит много клиентов. Ещё один плюс – это интересный пул банков, которые рассматривают заявку. Отдельно хотелось бы отметить процесс передачи документов. Он централизован: все бумаги мы передаём в один офис, а затем забираем их оттуда же, это очень удобно. Кроме того, команда сервиса берёт на себя решение всех технических вопросов. Менеджеры «Всегда Да» находятся постоянно на связи, чтобы проконсультировать или помочь. По нашим оценкам, в результате использования сервиса оборот наших магазинов вырос. ●

ИЖЕВСК СТАЛ ТРЕТЬИМ РОССИЙСКИМ ГОРОДОМ, В КОТОРОМ ОТКРЫЛИСЬ ОФИСЫ «ВСЕГДА ДА»

Всегда Да.

ООО «Всегда Да»

Адреса отделений в г. Ижевске:
ТЦ «Три Кита», улица Пойма, 17
ТЦ «ХозБаза», улица Пойма, 7

Саид АЛИЕВ,
директор Ижевского регионального
представительства
+7 (917) 220-0051

О РОЛИ ТФОМС УР И СМО В РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

С 2019 года в России стартовал национальный проект «Здравоохранение». Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Удмуртской Республики и страховые медицинские организации являются полноправными участниками приоритетных проектов «Развитие первичной медико-санитарной помощи», «Борьба с онкологическими заболеваниями», «Обеспечение медицинских организаций системы здравоохранения квалифицированными кадрами», «Финансовая поддержка семей при рождении детей в Удмуртской Республике».



В СФЕРЕ ОМС УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ ДЕЙСТВУЕТ ЕДИНЫЙ КОНТАКТ-ЦЕНТР, ОБЪЕДИНЯЮЩИЙ ТФОМС И СТРАХОВЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Благодаря реализации проектов предполагается достичь стратегических целей – повышение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет к 2024 году, снижение смертности от новообразований и болезней системы кровообращения, младенческой смертности, реализация права на ежегодный профилактический осмотр, повышение доступности медицинской помощи, сокращение кадрового дефицита.

При реализации приоритетных проектов за счёт средств обязательного медицинского страхования планируется увеличить финансирование на оказание специализированной медицинской помощи по профилю «онкология», увеличить число врачей в первичном звене здравоохранения, увеличить объём профилактических осмотров, продолжить финансовое обеспечение экстракорпорального оплодотворения, создать систему защиты прав пациента и его сопровождение в процессе лечения.

Проектом предусмотрено создание каналов обратной связи застрахованных со страховыми представителями. Это могут быть посты страховых представителей в медицинских организациях или телефоны обратной связи. Обращение к страховому представителю гарантирует пациентам оперативное решение конфликтных ситуаций и содействие в получении медицинской помощи в соответствии с территориальной программой ОМС: запись на приём к врачу, получение лечебно-диагностических услуг, решение вопроса о госпитализации.

В 2019 году доля медицинских организаций, имеющих подобный канал связи, на территории Удмуртской Республики должна составить 65,3%, в 2020 году эта цифра увеличится до 78,5%.

С 2019 ГОДА В БАЗОВУЮ ПРОГРАММУ ОМС ВКЛЮЧЕНЫ ВСЕ ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ – это диспансеризация, профилактические медосмотры, диспансерное наблюдение детей и взрослых, имеющих хронические заболевания.

К 2020 году в Удмуртии и ещё в 36 регионах планируется открыть офисы по защите прав застрахованных пациентов, к 2024 году такие офисы будут открыты по всей стране.

Одним из основных каналов обращений граждан за консультацией и практической помощью является Контакт-центр в сфере ОМС Удмуртской Республики (номер телефона 8-800-301-333-7). Он представляет собой информационную систему, объединяющую ТФОМС и страховые медицинские организации.

Доверие населения к Контакт-центру растёт, что подтверждает увеличение количества обращений: в 2018 году к специалистам Контакт-центра поступило 4900 обращений, что на 500 больше 2017 года.

Сегодня всё большее значение уделяется профилактике заболеваний. С 2019 года в базовую программу ОМС включены все профилактические мероприятия – это диспансеризация, профилактические медосмотры, диспансерное наблюдение детей и взрослых, имеющих хронические заболевания.

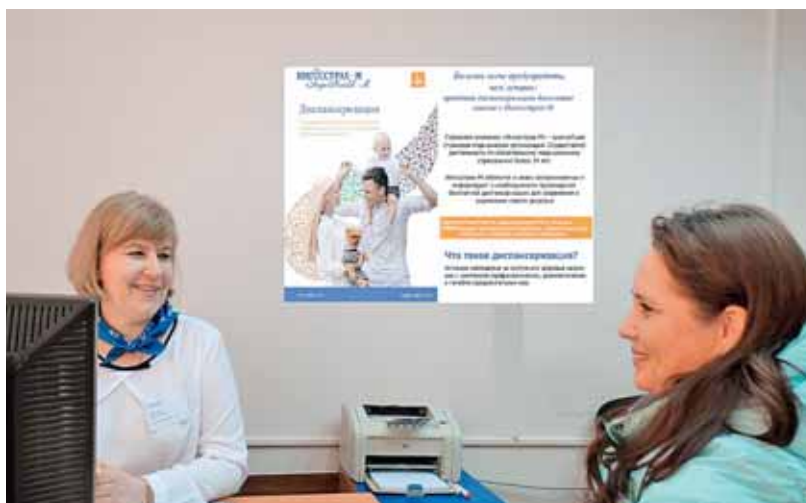
Мотивирование населения к прохождению профилактических мероприятий и выполнению рекомендаций врача сегодня является одним из приоритетных направлений работы страховых представителей.

В 2018 году страховыми медицинскими организациями проинформировано 272782 застрахованных о праве на прохождение диспансеризации, 55049 – о принятии на диспансерное наблюдение путём направления смс-сообщений и информационных писем.

В 2019 году будет проинформирована практически половина населения республики. К 2024 году каждый застрахованный старше 18 лет должен быть приглашён на профилактический осмотр.

Страховые организации также изучают причины неявки и отказов от диспансеризации, удовлетворённость качеством проведённого осмотра и обследований в медицинской организации путём телефонного опроса.

Особенным направлением в деятельности страховых представителей в 2018 году стало информирование граждан, перенёсших острый инфаркт миокарда или кардиохирургическую операцию. Страховая медицинская организация



обязана направить застрахованному памятку, проконтролировать факты его обращений к кардиологу и своевременность взятия на диспансерный учёт у участкового терапевта.

С 2019 года включены дополнительные механизмы контроля качества медицинской помощи, оказанной пациентам с онкологическими заболеваниями, на соответствие порядкам оказания медицинской помощи и клиническим рекомендациям. В рамках проекта по борьбе с онкологическими заболеваниями проводится контроль непрерывности химиотерапии, соблюдения клинических протоколов, сроков и качества диагностики.

В целом деятельность системы обязательного медицинского страхования направлена на достижение основных целевых показателей, установленных приоритетным проектом «Здравоохранение».



8-800-301-333-7
ЕДИННЫЙ КОНТАКТ-ЦЕНТР
В СФЕРЕ ОМС УДМУРТСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ

Информирование застрахованных

Профилактические мероприятия	Факт информирования, 2018 г.	План информирования, 2019 г.
Диспансеризация 1 раз в 3 года	247846	245504
Диспансеризация 1 раз в 2 года	24936	162869
Маммография	9475	57568
Исследование кала на скрытую кровь	15461	105301
Профилактический осмотр	-	46820
Диспансерное наблюдение	-	270246
Итого	272782	725439

НА ВЗЛЁТНОЙ ПОЛОСЕ

На первичном рынке недвижимости Удмуртии заметен ощутимый рост цен. В то же время наметился тренд к увеличению площадей квартир в новостройках и предложению всё более качественного жилья. Участники рынка считают, что обе эти тенденции продолжают своё развитие. Как введение проектного финансирования изменит отрасль?



По данным Министерства строительства, ЖКХ и энергетики УР, в 2018 году ввод жилья в Удмуртии составил 717 тыс. кв. метров. Это на 60 тыс. «квадратов» больше, чем в 2017-м. На 1 мая 2019 года в регионе 61 застройщик возводит 99 многоквартирных домов общей площадью более 1,3 млн кв. м жилья.

Только в 2018 году было выдано 77 разрешений на строительство МКД общей площадью 828 тыс. «квадратов». Также за прошлый год на 30% – до 30 млрд руб. – вырос объём ипотечного кредитования.

Все эти показатели говорят о росте жилищного строительства. Однако приближается «час икс» – переход отрасли на проектное финансирование с 1 июля 2019 года. В преддверии этой даты в Ижевске прошли встречи представителей органов власти, застройщиков и крупнейших финансовых учреждений, допущенных к банковскому сопровождению девелоперов и открытию эскроу-счетов.

«В Удмуртии заключено 6700 до-
говоров долевого участия, –

отмечает председатель правитель-
ства УР **Ярослав Семёнов**.

– Мы крайне заинтересованы, чтобы все застройщики, которые будут переходить на новые механизмы работы, чётко понимали их суть. Специализированные банки – таких у нас в республике десять – выдают проектный кредит застройщику. Участник долевого строительства направляет деньги в банк. Таким образом, для граждан существует 100%-ная гарантия возврата средств при неисполнении застройщиком своих обязательств по строительству».

Изменения в законодательстве распространяются на дома, степень готовности которых меньше 30% и по договорам долевого строительства продано меньше 10% от общего объёма строящегося жилья.



НОЖНИЦЫ «ЦЕНА РЕАЛИЗАЦИИ/СЕБЕСТОИМОСТЬ» СОМКНУЛИСЬ.

Все вновь запускаемые по новым правилам проекты внезапно оказались если не убыточными, то лишёнными экономического смысла.

По старым правилам в Удмуртии достроят 57 домов. Застройщикам ещё 42-х придётся заключить кредитные договоры с банком. Из них по четырём проектам (шесть домов) такие документы уже подписаны. По 21 проекту (24 дома) застройщиками поданы заявки на рассмотрение в банки, по ним заключено 696 договоров долевого участия, вероятность получения кредитов не вызывает сомнений. По остальным проектам рассматривается вопрос расторжения договоров долевого участия.

ПОДУШКА БЕЗОПАСНОСТИ

Рынок недвижимости, кажется, уже начал реагировать на изменения. По данным Удмуртстата, в I квартале 2019 года средняя цена одного квадратного метра общей площади жилых помещений на первичном рынке составила 48,8 тыс. руб., по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличившись на 6,7%. Сейчас по стоимости жилья в новостройках республика занимает пятое место в Приволжском федеральном округе. Анализ объявлений на специализированных сайтах показывает, что квартиры в некоторых строящихся домах с привлекательной локацией и высоким качеством проекта подорожали ещё больше, если сравнивать со стоимостью подобных объектов в прошлом году. Так, если в 2018 году студию площадью 30–32 кв. м в Октябрьском районе можно было купить за 1,55 млн руб., то сейчас стоимость подобного объекта начинается от 1,7–1,8 миллиона.

Чем объясняется рост цен и какие явления его сопровождают?

Марат КАСИМОВ,

руководитель службы маркетинга компании «КОМОС-Строй»:

— Основной целью законодателя в реформе рынка первичной недвижимости была заявлена защита прав дольщиков. Делать это было решено через реализацию стратегии полного контроля движения средств, поступающих от долевых инвесторов. Для этого и были введены эскроу-счета, на которых аккумулируются деньги от дольщиков.

В этой схеме есть два ключевых момента, влияющих на рост стоимости жилья. Во-первых, деньги,



поступающие от дольщиков, лежат на эскроу-счёте без движения два-три года. На них не начисляются проценты, они дешевеют в соответствии с темпами инфляции. Рассчитывая себестоимость строительства, застройщик теперь вынужден закладывать и инфляционные издержки, а это 4–5% в год, или 12–15% на весь период строительства. То есть себестоимость проекта увеличивается на 15%.

Во-вторых, до сдачи дом строится на кредитные средства, на которые, в свою очередь, начисляется процент. А это в лучшем случае от 12–15% годовых. Получается, за весь период строительства себестоимость увеличивается ещё на 30–40% с учётом сроков получения кредита.

Таким образом, себестоимость строительства уже выросла более чем на 50%, и это без учёта роста НДС, стоимости материалов и услуг.

При этом средняя цена реализации, по данным Удмуртстата, увеличилась всего на 6%. Ножницы «цена реализации/себестоимость» сомкнулись. Все вновь запускаемые по новым правилам проекты внезапно оказались если не убыточными, то лишёнными экономического смысла.



ЦИФРЫ

717 ТЫС. КВ. М –

ввод жилья в Удмуртии в 2018 году

Это на **60** ТЫС. КВ. М больше, чем в 2017-м

С РЫНКА ВЫМЫВАЕТСЯ СЕГМЕНТ «ПЕРВОЕ ЖИЛЬЁ» – СТУДИИ И ОДНОКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ



Александр ШИШКИН,

руководитель службы маркетинга и реализации недвижимости ГК «АССО-Строй»:

– В прошлом году ожидания роста цен на недвижимость подогрели спрос. Были раскуплены почти все предлагаемые квартиры, и этот процесс продолжается до сих пор, пусть и в меньших масштабах. В свою очередь застройщики, не дожидаясь вступления в силу изменений, вывели на рынок максимум проектов.

Сейчас идёт некий переходный период, когда девелоперы выходят из относительной зоны комфорта и учатся жить по новым правилам. К слову, новации до сих пор вызывают множество вопросов, и на некоторые из них затрудняются ответить даже компетентные органы власти. В таких условиях остаться на рынке получится далеко не у всех застройщиков: ряд небольших компаний рано или поздно будут вынуждены прекратить свою деятельность.

С момента анонсирования новых правил цены на первичном рынке выросли уже минимум на 15%, а реальная средняя цена квадратного метра превысила 50 тысяч рублей. Какое-то время этому росту способствовало снижение процентных ставок по ипотеке, но в последние полгода они только растут, а цены на первичном рынке не снижаются. Поддерживающим фактором как раз является ожидание 1 июля. Опытные застройщики уже

внесли корректировки в свои финансовые модели с учётом новых издержек и понимают, что продажи ниже текущего уровня цен ставят под угрозу реализацию проекта в целом.

Егор ТЕТЕРЛЕВ,

директор ООО «Солнечное» (входит в ГК «Римский квадрат»):

– У ряда застройщиков стоимость квадратного метра в последних объектах выросла на 15%. Мы тоже заложили эту цифру в стоимость жилья с начала реализации. На увеличение цены повлияло как введение проектного финансирования, так и повышение НДС с 18 до 20%. Последнее даёт мультипликативный эффект, поскольку влияет на стоимость материалов, работ, грузоперевозок, а в итоге приводит к повышению себестоимости строительства.

Кроме того, даже если застройщик получил одобрение банка на использование кредитных средств и на открытие эскроу-счетов, закон предусматривает сложную систему начисления банковского процента. Текущий процент по кредиту рассчитывается исходя из соотношения привлечённых средств дольщиков и заёмных средств. Если это соотношение 1 к 1,5 – ставка будет минимальной (2%), 1 к 1 – от 6 до 9%. Если продаж нет, ставка максимальная – 14–16%. Она может меняться каждый месяц и зависеть от множества факторов. Например, в мае застройщик закупил лифты, расходы увеличились – ставка растёт, в июне продал больше квартир – уменьшается. В итоге общую стоимость пользования заёмными средствами, как и себестоимость строительного проекта через два года, просчитать крайне сложно.

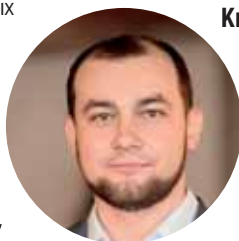
В такой ситуации застройщик будет опасаться любых потрясений, которые могут отразиться на рыночной конъюнктуре и спросе. Повышение цен – попытка накопить средства, чтобы справиться с будущими стрессами.



ЦИФРЫ

61 застройщик возводит в регионе 99 многоквартирных домов общей площадью

более **1,3** млн кв. м жилья (на 1 мая 2019 года)



Кирилл ТАРНОВИЧ,

директор агентства недвижимости «Ракета»:

– Застройщики, которые начинают продажи квартир в новых домах, уже ставят цены с учётом роста издержек, создают «подушку безопасности». Существует прогноз, что цены

будут плавно расти в течение всего 2019 года и к его концу поднимутся на 20%.

ПОКУПАТЕЛИ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ СТАНОВЯТСЯ ВСЁ БОЛЕЕ ИСКУШЁННЫМИ

ОБЩУЮ СТОИМОСТЬ ПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЁМНЫМИ СРЕДСТВАМИ, КАК И СЕБЕСТОИМОСТЬ

строительного проекта, стало сложно просчитать. В такой ситуации застройщик будет опасаться любых потрясений. Повышение цен – попытка накопить средства, чтобы справиться с будущими стрессами.

Одних покупателей введение эскроу-счетов стимулирует быстрее купить квартиру, чтобы успеть до роста цен. Другие клиенты, которые приобрели первичное жильё раньше, наоборот, планируют продать его после удорожания.

Думаю, постепенно рынок адаптируется к изменениям. Сейчас цены на квартиры в новостройках шокируют, но через полгода будут восприниматься как норма.

Стоит отметить, что на этот раз ипотека мало влияет на общую картину. Раньше, когда повышалась ключевая ставка регулятора и, соответственно, проценты по кредитам, застройщики стремились сглаживать эту тенденцию, запускали различные акции и спецпредложения. Сейчас этого не произошло. Девелоперы просто рассчитывают, что клиенты привыкнут к новым условиям.

БОЛЬШЕ И ЛУЧШЕ

Изменения коснулись не только предложения, но и спроса. По словам Марата Касимова, с рынка вымывается сегмент «первое жильё» – студии и однокомнатные квартиры. Это связано с демографическим провалом начала 90-х – покупателей 20–30 лет стало меньше. Также сказывается отрицательный миграционный баланс, в том числе Удмуртию покидают молодые кадры.



Похожие наблюдения у директора ООО «АС-Проект» **Елены Шикаловой**: «Судя по заказам проектов в нашей компании, два-три года назад были востребованы объекты меньшей квадратуры. Часто они играли роль временного жилья, которое люди могли себе

позволить. Вплоть до того, что семья из трёх человек покупала однокомнатную квартиру, чтобы съехать от родителей. Однако в последнее время мы разрабатываем проекты домов с квартирами достаточно комфортной планировки для семьи из двух-четырёх человек – со спальней, гостиной, детской. Новым трендом стали двух-трёхкомнатные квартиры с гостинными-кухнями по западному типу площадью от 14 до 20 кв. метров.

Чувствуется, что в семьях подрастают дети, которые родились во время демографического бума 2010-х, поэтому спросом пользуются квартиры большей площади».

Но всё же, по мнению Александра Шишкина, рост стоимости квадратного метра и подорожавшая ипотека уже оказывают влияние на платёжеспособный спрос и изменяют подход к эргономике жилого пространства. «Предугадывая эту ситуацию, мы запустили новый формат планировок profit-класса, – поясняет эксперт. – Они похожи на уже известный smart (квартиры с объединённой кухней-гостиной), но меньшей площади, без лишних «квадратов». А те, кому необходима вспомогательная площадь, могут докупить ее в виде кладовой прямо на этаже. При этом формат благоустройства и мест общего пользования соот-

ЦИФРЫ

77 разрешений на строительство МКД общей площадью

828 тыс. кв. м
выдано в 2018 году

**УСЛУГИ:**

- **Проекты планировок территории**
- **Предпроектный анализ**
- **Эскизное проектирование. 3D визуализация**
- **Аудит проектной документации** на предмет оптимизации с экономической и технической точки зрения
- **Проектирование объектов любого назначения и сложности** (жилые, коммерческие, административные, офисные, складские, производственные и прочее)

**ООО «АС-Проект»**

426000 г. Ижевск, ул. Пушкинская, 268.
Тел. (3412) 612-696
e-mail: asp_18@mail.ru;
www.acproekt.ru



РЕКЛАМА



ЦИФРЫ

57 домов достроят по старым правилам,

42 придётся возводить по новым

48,8 тыс. руб. – цена квадратного метра на первичном рынке в I квартале 2019 года (рост за год на 6,7%)

ветствует классу «комфорт» и выше. Время показало, что решение о проектировании именно таких квартир было абсолютно верным: profit-класс стал «хитом продаж» в нашей линейке».

Елена Шикалова также отмечает растущее качество дизайн-проектов придомовой территории. Передовые девелоперы начинают реализовывать популярную в мегаполисах концепцию многофункционального трансформируемого пространства для отдыха и досуга для представителей разновозрастных групп.

Благодаря высокой конкуренции на рынке новостроек покупатели становятся всё более искушёнными, полагает Егор Тетерлев: «Они сравнивают цену, качество, характеристики жилья, оценивают множество факторов – от класса окон до наличия кладовой и колясочной. Новосёлы хотят жить с комфортом и поэтому после сдачи дома активно работают с управляющей компанией: нанимают консьержа, предъявляют требования к содержанию мест общего пользования, борются с несанкционированной рекламой. Более того – люди становятся более ответственными, самоорганизуются для решения общих проблем, создают группы в соцсетях и мессенджерах. Недавно проект «Вернём реки городу» показал, что многие обеспокоены состоянием окружающей среды и готовы трудиться, чтобы сделать окружающее пространство лучше».

УДОРОЖАНИЕ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ МОЖЕТ ПОДТОЛКНУТЬ ПЕРЕТОК СПРОСА НА ВТОРИЧНОЕ

РЕЖИМ ОЖИДАНИЯ

Участники рынка видят несколько сценариев развития событий. Один – застройщики завершают объекты, которые строятся по старым правилам, не запускают новые и ждут хороших новостей для возобновления деятельности. Объём предложения снижается, спрос сохраняется на прежнем уровне, цены растут.

Другой вариант – волевым решением они запускают на рынок новые проекты и выставляют цены в соответствии с увеличившимися издержками. Для жилья среднего класса такой ценник может превысить отметку в 70 тыс. руб. за «квадрат». Поскольку покупателей, готовых платить такую цену за квартиру в новостройке Ижевска, немного, рынок опять же сокротится.

Удорожание первичного жилья может активизировать переток спроса на вторичное, считает Кирилл Тарнопович. Частные владельцы квартир не сразу ориентируются в изменениях конъюнктуры рынка. Скорее всего, несколько месяцев будет сохраняться разрыв в стоимости квадратного метра на «первичке» и «вторичке», которым захотят воспользоваться покупатели.

По наблюдениям Елены Шикаловой, застройщики вошли в режим ожидания: «Девелоперы создали достаточно большой задел новых проектов, которые надо осваивать. Затем ситуация на строительном рынке будет зависеть от платёжеспособного спроса. Думаю, в любом случае нас ожидает период спада, рост конкуренции. Более уверенно себя будут чувствовать высокопрофессиональные команды, готовые дать застройщику оптимизацию себестоимости строительства уже на стадии проектирования».

ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

С 1 июля 2019 года в России начнёт действовать механизм проектного финансирования строительства жилья. Компания «УралДомСтрой» заранее получила в Сбербанке одобрение на использование эскроу-счетов для возведения своих объектов. Первым стал ЖК «Ньютон» в Перми.

Новая схема финансирования строительства призвана защитить интересы дольщиков. Одно из основных изменений – введение эскроу-счетов, которые открываются на имя покупателей в уполномоченном банке. Если раньше дольщик платил напрямую застройщику, то сейчас деньги «замораживаются» на таком счёте до сдачи дома. Строительная компания сможет их получить только после передачи квартир.

Таким образом, в отношениях между застройщиком и дольщиком появляется третья сторона – банк-партнёр, который заинтересован в исполнении обязательств девелопером, а значит, будет тщательно проверять его надёжность. Чтобы получить право на использование эскроу-счетов, застройщик должен соответствовать строгим требованиям: собственные вложения в проект – не меньше 10%, опыт участия в строительстве многоквартирных домов – не менее трёх лет.

Новые требования будут действовать для застройщиков, которые получат разрешение на строительство после 1 июля 2019 года или чьи дома на эту дату будут готовы меньше чем на 30%. Такая схема давно используется в ряде европейских стран, где доказала свою эффективность.

«Переход на проектное финансирование – это качественно новый этап в строительстве жилья, – отмечает заместитель генерального директора «УДС-Групп» по экономике и финансам **Дмитрий Лысов**. – На рынке останутся только профессиональные компании, работающие открыто. Мы к этим изменениям уже готовы».

Компания «УралДомСтрой» получила одобрение ПАО «Сбербанк России» на открытие эскроу-счетов при строительстве двух домов в Перми. Отметим, что сегодня в этом городе с использованием механизма проектного финансирования строятся всего семь домов. Застройщик инвестирует в строительство более 15% от стоимости объекта.

«Получение одобрения в Сбербанке свидетельствует о надёжности наших проектов и максималь-



ной прозрачности расчётов, – говорит Дмитрий Лысов. – Мы прошли залоговую, юридическую и строительную экспертизы, получили все необходимые разрешения от местных властей. Дома гарантированно будут достроены, поскольку проект обеспечен 100% финансированием. Строителям осталось возводить объекты максимально качественно и быстро, не завися от темпа продаж».

Соглашение со Сбербанком стало новым подтверждением прогрессивного подхода компании «УралДомСтрой» к работе. При разработке концепций жилых комплексов девелопер учитывает мировые тенденции архитектуры и градостроительства, внедряет новации для обеспечения комфорта жителей. Особое внимание уделяется созданию широких возможностей для отдыха и досуга, появлению необходимой инфраструктуры одновременно с домами.

Кроме того, за ипотекой для покупки квартиры в компании «УралДомСтрой» можно обращаться в любой банк. Соглашение между застройщиком и банком-партнёром не ограничивает выбор будущих собственников.

Получить больше информации о ЖК «Ньютон» и других проектах компании «УралДомСтрой», ознакомиться с проектными декларациями можно на официальных сайтах www.uds18.ru и newton59.ru. ●



**ПРИ РАЗРАБОТКЕ
КОНЦЕПЦИЙ
ЖИЛЫХ
КОМПЛЕКСОВ
ДЕВЕЛОПЕР
УЧИТЫВАЕТ
МИРОВЫЕ
ТЕНДЕНЦИИ
АРХИТЕКТУРЫ
И ГРАДОСТРОИ-
ТЕЛЬСТВА**

Застройщик: ООО «Ньютон».
Агент по продажам:
ООО «УралДомСтрой-Сервис». Реклама.

ООО ПК «АГАТ»

**БЛАГОУСТРОЙСТВО ТЕРРИТОРИЙ • АСФАЛЬТИРОВАНИЕ
УСЛУГИ СПЕЦТЕХНИКИ**

УСЛУГИ СПЕЦТЕХНИКИ

- Грузовой эвакуатор Mercedes-Benz Actros
- Краны-манипуляторы Isuzu 15 т, Hino 10 т
- Мини-экскаватор Hyundai
- Экскаваторы Doosan
- Кран «Ивановец» 25 т
- Бульдозер Shehwa 19 т
- Каток ДУ-84
- Асфальтоукладчик Volvo
- Автогрейдер

БРУСЧАТКА ТРОТУАРНАЯ –
от **590** руб./кв. м

БОРДЮР

- дорожный – от **400** руб./шт.
- тротуарный – от **190** руб./шт.

АСФАЛЬТ – от **3500** руб./т

Ижевск, ул. Пойма, 79а.
Тел.: 8 (3412) 972-150,
8-982-824-63-26



ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЕСТРАНШЕЙНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

«ПМК-411 «Связьстрой» – компания, выполняющая задачи федеральной значимости. Специалисты экспертного уровня на основе эффективных технических решений обеспечивают развитие инженерной инфраструктуры регионов России. В частности, осуществляют строительство объектов связи, инженерных сетей и коммуникаций.

Одно из направлений деятельности компании ПМК-411 – строительство закрытых переходов бестраншейным методом. На рынке ГНБ компания работает более 12 лет. Пять комплексов горизонтального направленного бурения тягового класса от 9 до 45 т позволяют решать широкий спектр задач по строительству закрытых переходов.

«Специалистами ПМК-411 накоплен обширный опыт в области бестраншейного строительства. Коллектив способен реализовывать сложные нестандартные проекты, выполнять любые требования заказчиков и владельцев коммуникаций», – отмечает исполнительный директор компании **Дмитрий Трухин**.

В 2012 году парк техники компании пополнился установкой горизонтального пресси-шнекового бурения American Augers* 48/54-900NG с усилием продавливания 408 тонн. Установка выполняет работы по строительству футляров для газопроводов, водопроводов, канализаций, устройству водопропускных труб под автомобильными и железными дорогами стальными трубами диаметром от 426 до 1220 мм без риска обрушения свода скважины. Такие возможности важны, поскольку службы эксплуатации нередко согласовывают строительство трубопроводов лишь в случае, если подрядчик гарантирует сохранность дорожного



полотна и исключает применение воды и бентонита при бурении.

Специалисты ПМК-411 осуществили модернизацию установки, что позволило выполнять переходы стальными трубами до 1420 мм включительно, с корректировкой положения трубы как в плане, так и в профиле, соблюдая прямолинейность и заданный проектной документацией уклон.

Выполнение работ в различных типах грунтов, в том числе обводнённых и неустойчивых, а также необходимость строительства в таких условиях рабочего и приёмного котлованов требуют мероприятий по водопонижению. Компания ПМК-411 круглогодично способна решать задачу водопонижения для временного (на период строительства) снижения уровней подземных вод, создавая благоприятные и безопасные условия ведения строительных работ на любой местности.

При поверхностном и подземном способе производства работ применяется высокотехнологичная вакуумная установка водопонижения с двигателем внутреннего сгорания ROBUSTA W61*.

Специалистами накоплен большой опыт строительства методом шнекового бурения. Проекты реализуются по всей России – на режимных предприятиях, объектах энергетики, связи, производства, газотранспортной, нефтепроводной систем, железной дороги, ЖКХ, а также в сфере ремонта и строительства автодорог.

Наличие собственного отдела по землеустройству и топографии, штата проектировщиков позволяет компании строить объекты «под ключ», начиная с изысканий, проектирования и заканчивая постановкой законченного строительством объекта на кадастровый учёт и регистрацией права собственности.

Преимущества сотрудничества с ПМК-411 – работы «под ключ» с полным сопровождением, индивидуальный подход к каждому заказчику. ●



Дмитрий ТРУХИН,
исполнительный директор
ООО «ПМК-411 «Связьстрой»

ПРЕИМУЩЕСТВА СОТРУДНИЧЕСТВА С ПМК-411 – РАБОТЫ «ПОД КЛЮЧ»

ООО «ПМК-411 «СВЯЗЬСТРОЙ»
610006 г. Киров,
пер. Больничный, 3
Тел.: (8332) 36-27-52, 36-32-97.
Факс 36-55-77
E-mail: info@pmk-411.ru



ИСТОРИЯ ОДНОГО ТОМА

В Государственном Совете Удмуртии прошла презентация первого тома книги «История строительства в Удмуртии». Совместный труд Медиа Группы «Парацельс» и Союза строителей Удмуртии, в деталях раскрывающий дореволюционный этап развития отрасли, уже назвали колоссальным «археологическим исследованием». А авторский коллектив поставил перед собой ещё более сложную задачу – во втором томе рассказать о советском периоде строительства в республике.



Эпохальный труд

Медиа Группа «Парацельс» не случайно взялась за реализацию такого масштабного проекта, как книга по истории строительства Удмуртии, охватывающего не десятилетия – века. Её авторский коллектив давно и успешно занимается книгоизданием – книги, которые выходят в свет в результате сотрудничества с крупными предприятиями республики, администрациями городов и районов, раскрывают экономический и культурный потенциал Удмуртии.

Строительная тема – одна из близких и понятных Медиа Группе «Парацельс» тем: базовое издание – журнал «Деловая Репутация» – регулярно отражает её на своих страницах. Благодаря совместной работе с Союзом строителей Удмуртской Республики, которая велась с 2012 года, издателю удалось систематизировать огромный пласт информации о строительстве и архитектуре региона дореволюционного периода.

Конечно, писать – это не строить. Но труд, проделанный авторским коллективом издания, вполне сопоставим с работой строителей – по степени ответственности, фундаментальному подходу, по стремлению творить для истории и для потомков.

– Основной задачей при написании книги было не просто переложение исторических фактов. Для нас было важно подать информацию так, как будто бы она преподносится непосредственно участниками событий тех лет.

Отбор важнейших фактов из огромного массива информации, отсеивание второстепенного, выстраивание жёсткой заданной системы для текста и иллюстраций потребовало от всех участников значительных усилий. И я очень рад, что, будучи научно-популярным изданием, книга написана живым языком, – рассказывает директор Союза строителей Удмуртии, руководитель редакционной коллегии **Александр Ходырев**. Автор первого тома «Истории строительства в Удмуртии» – известный ижевский

**ВСКОРЕ
БУДЕТ ИЗДАН
ВТОРОЙ ТОМ
КНИГИ.
РАБОТА
НАД НИМ
УЖЕ НАЧАТА**



ЕСТЬ МНЕНИЕ

Владимир МАТВЕЕВ,
начальник отдела по подбору
и учёту персонала
ФГУП «ГВСУ № 8»:

– В книге поражает содержательность материала, грамот-

ность изложения, представленные яркие документальные примеры и пояснения к подобранной фактуре, раскрывающие богатейшую историю строительства и архитектуры дореволюционной России. Неожиданными

и весьма познавательными явились для нас многие исторические примеры, связанные с развитием зодчества той эпохи. Её можно отнести не только к познавательной литературе, но и назвать учебным пособием

для молодёжи, избравшей своей судьбой профессию строителя. Я и мои коллеги считаем своей обязанностью внести достойную лепту в подбор материалов для следующего тома.

АВТОР ПЕРВОГО ТОМА «ИСТОРИИ СТРОИТЕЛЬСТВА В УДМУРТИИ» – ИЗВЕСТНЫЙ ИЖЕВСКИЙ КРАЕВЕД,

писатель Сергей Жилин – побывал в архивах Ижевска, Казани, Кирова, изучил множество публикаций в дореволюционной губернской и уездной периодической печати, чтобы рассказать современному читателю о той эпохе.



краевед, писатель **Сергей Жилин** – побывал в архивах Ижевска, Казани, Кирова, изучил множество публикаций в дореволюционной губернской и уездной периодической печати, чтобы рассказать современному читателю о той эпохе.

– Хочу поблагодарить всех, кто работал над книгой «История строительства в Удмуртии».

Общими усилиями мы смогли создать основу, от которой можно отталкиваться, изучая историю того периода. Надеюсь, что вскоре будет издан второй том книги. Работа над ним уже начата, – подчеркнул важность проекта Сергей Жилин.

Большое археологическое исследование

В презентации книги, прошедшей в Государственном Совете Удмуртской Республики, приняли участие все те, кто ценит родную историю и вклад наших строительных предприятий в развитие региона. Ведь без того строительного фундамента, который создали наши предки, не было бы и республики в её современном облике. Участники мероприятия отметили высокий уровень полиграфического исполнения издания, нестандартные оформительские решения, стиль написания текстов и их глубокое содержание.

– Это фундаментальная работа, «маяк», на который могут ориентироваться все – от студентов до «гуру» строительства. Книгу полезно прочитать

государственным и муниципальным служащим, работникам госучреждений, имеющим отношение к сфере строительства и архитектуры. Думаю, создание такой книги – пример и для других отраслей, – выразил своё мнение председатель правительства Удмуртской Республики **Ярослав Семёнов**.

«Большое археологическое исследование отрасли» – так образно и ёмко охарактеризовал книгу председатель Государственного Совета Удмуртии **Алексей Прасолов**. Спикер республиканского парламента – строитель с более чем 40-летним стажем, отметил, что узнал из книги много нового о становлении наших заводов, развитии жилищного строительства, возведении социально-культурных объектов, и отвёл ей роль исследования, которое в Удмуртии ранее не проводилось.

Свою оценку потенциалу строительной отрасли и роли книги в воспитании молодёжи дал научный руководитель редакционной коллегии издания, ректор ИЖГТУ им. М. Т. Калашникова **Валерий Грахов**:

– Уверен, что строительная отрасль будет развиваться. Только в нашем профильном институте строительства сегодня учится 2 тыс. человек. Их главным девизом являются слова из Указа Петра I: «Строить так, как мера и красота нам подскажут». И надеюсь, книга станет для них важным подспорьем в изучении истории того периода, – обозначил её роль в системе образования учёный. ●

ФИНАНСОВУЮ ПОДДЕРЖКУ В ИЗДАНИИ КНИГИ ОКАЗАЛИ:

ПК «Кезская МСО»
 ООО «Росстрой»
 ФГУП «ГВСУ № 8»
 ООО ПКФ «Спецстрой»
 ООО «ВЦ «Удмуртия»
 ООО УК «СТИМ»
 АП «Газификация Удмуртии»
 АО «Прикампромпроект»
 ОАО «Удмуртгипропроводхоз»
 ООО «Удмуртгазпроект»
 ООО НПФ «ИСИЗ»
 МУП «Город»
 ООО ПМП «Промсвязь-Автоматика»
 АО «Можгинское строительное объединение»
 ООО ПСК «Лик»
 ООО ПФ «Технические системы»
 ООО ПМК «Воткинская»
 ООО «Малопургинская МСО»
 ООО «Колос»
 ООО СК «УралДомСтрой»
 МУП г. Ижевска «Ижводоканал»
 ООО ПСФ «Постольский»
 ООО «Институт гражданского проектирования»
 ООО «НПО НОРТ»
 ООО «Регион-Инвест»
 ООО СК «ВОСТОК»
 ОАО «Удмуртнефть»
 ИП Касимов К.Ф.
 ООО «КРИСТАЛЛ-ПРОЕКТ»
 Грахов Валерий Павлович
 Пушин Михаил Анатольевич
 Ходырев Александр Григорьевич

Рудольф МИНИН,

Заслуженный строитель
 Удмуртии, краевед:

– Теперь и у нас есть достойный исторический труд о становлении и развитии строительной

отрасли региона. Хотел бы привести следующее сравнение. Когда берёшь в руки первый том книги, возникает ощущение, что это – как одно из произведений А. С. Пушкина – значимое и хрестоматийное.

Говорят, что история – это политика, опрокинутая в прошлое. Для нас прошлое – это, прежде всего, становление Ижевска, Удмуртии. К этому причастны многие великие люди. Вспомним, к примеру, известного ар-

хитектора Ивана Аполлоновича Чарушина. Во многом благодаря ему появился Михайловский собор Ижевска, а также около 60 церквей по республике. Нужно помнить, хранить и запечатлеть эту историю.

ОБЛАЧНО С ПРОЯСНЕНИЯМИ

Рынок коммерческой недвижимости переживает не лучшие времена. По подсчётам консультантов Агентства регионального развития, в 2018 году объём инвестиций в отрасль в России сократился на 38% – до 200 млрд рублей. В Удмуртии на рынке продолжается стагнация, вызванная как низкой деловой активностью, так и перенасыщением отдельных сегментов.



По данным портала Homeclube.ru, за май 2019 года средняя цена продажи офисного помещения в Ижевске составляет 54,4 тыс. руб. за кв. м, торгового – 44 тыс., производственного – 15,8 тысячи. Однако при появлении реального покупателя вероятен торг, как и на рынке вторичного жилья. «Многие помещения, собственники которых не готовы снижать цену, не продаются годами, – говорит директор агентства недвижимости «Имущество плюс» **Евгений Цыбаков**. – Покупатели находят только на объекты, реализуемые со значительной скидкой либо расположенные в удобном месте с высоким трафиком».



Коммерческую недвижимость стали реже приобретать в собственность, чем годом ранее, отмечает председатель совета директоров ГК «Академ парк» **Григорий Ушаков**. Потенциальные покупатели ждут дальнейшего развития событий – снижения цен или их стабилизации. По словам Евгения Цыбакова, упавший в 2017 году спрос на аренду до сих пор не восстановился. Соответственно, сохраняется и уровень цен. Так, офис в центральной части города, но не на первой линии, можно снять за 450–500 руб. за «квадрат».

При этом ставки аренды на качественные офисные помещения не снижаются. По сведениям Григория Ушакова, на офисы класса А они начинаются от 1000 руб. за кв. м, класса В+ – от 750–800 рублей.

Плюс коммунальные платежи, рост которых может влиять на стоимость квадратного метра.

«Спросом пользуются более качественные объекты, даже если они дороже, – поясняет эксперт. – Представители отдельных отраслей, например, IT и онлайн-бизнеса, чувствуют себя вполне уверенно и готовы платить за комфорт. Кроме того, о переезде начали задумываться арендаторы помещений, расположенных в жилых домах. Законодательные изменения, вступающие в силу с 1 октября 2019 года, запрещают размещение в МКД мини-гостиниц без соблюдения ряда условий. У арендаторов офисов на первых этажах тоже могут возникнуть разногласия с жильцами из-за парковочных мест, режима работы и вредных привычек персонала. В современных бизнес-центрах таких проблем нет: предусмотрены все удобства и инфраструктура для практически круглосуточного пребывания».

Цены зависят также от локации и перспектив развития района, замечает руководитель направления коммерческой недвижимости компании «УралДомСтрой» **Дмитрий Пушин**. Большим спросом пользуется недвижимость в Октябрьском и Первомайском районах. Помещения на окраинах города, где не планируется никакого развития, менее востребованы. При продаже коммерческой недвижимости весомым аргументом может стать информация о будущем микрорайона, расширении инфраструктуры и транспортной сети.

По данным исследования, проведённого Дмитрием Пушиным, к началу 2019 года средняя стоимость квадратного метра коммерческой недвижимости в новостройках Ижевска увеличилась на 2% – до 71,1 тыс. рублей. «Ужесточаются требования лицензирующих органов для медицинских и учебных организаций в плане устройства вентиляции, высоты потолков, освещённости, санитарных норм, – комментирует эксперт. – Данные критерии приобретают дополнительную важность для покупателя и арендатора. Именно поэтому при выборе между недвижимостью на первичном и вторичном рынке зачастую выбирают помещение в новостройке».

**ЦЕНЫ НА
КОММЕРЧЕСКУЮ
НЕДВИЖИМОСТЬ
ЗАВИСЯТ
ОТ ЛОКАЦИИ И
ПЕРСПЕКТИВ
РАЗВИТИЯ
РАЙОНА**

В УСЛОВИЯХ СНИЖЕНИЯ АРЕНДНЫХ СТАВОК НЕКОТОРЫЕ СОБСТВЕННИКИ ПРЕДПОЧИТАЮТ ПРОДАТЬ

недвижимость и положить деньги на депозит. Проценты по вкладу могут быть больше, чем доход от аренды за вычетом коммунальных платежей и других эксплуатационных затрат.

Поскольку цена квадратного метра у таких объектов скорее зависит от ставок аренды, чем от стоимости первичного жилья, грядущий переход строительной отрасли на проектное финансирование повлияет на стоимость коммерческой недвижимости не так существенно, как на стоимость квартир, считает эксперт.

«Сейчас на рынке в дефиците небольшие офисы площадью от 20 до 50 кв. м в бизнес-центрах или на первых этажах новостроек, — говорит Дмитрий Пушин. — Спрос на эти помещения будет только расти, а ставки аренды — увеличиваться. Помещения в жилых домах старого фонда и бизнес-центрах, перепрофилированных из производств и складов, станут менее привлекательными».

УХОДЯТ В ВИРТУАЛ

Какова ситуация в сегменте торговых объектов, по объёму которых на душу населения Удмуртия лидирует в ПФО?



Дмитрий ПУШИН:

— Рынок перенасыщен, часть предприятий торговли разоряется.

Падают ставки аренды на торговые объекты, в том числе несколько уменьшился спрос на помещения формата «стрит ритейл». То же самое касается торговых центров: если раньше ставки достигали 2,5–3 тыс. руб. за кв. м, сейчас они снизились, а очереди из арендаторов по-прежнему нет.



Григорий УШАКОВ:

— Ставки аренды на магазины в жилых домах стали ниже, чем на офисные помещения. Рынок стагнирует в том числе из-за ухода торговли в онлайн. Это общемировая тенденция: торговые центры закрываются даже в Америке и Европе. Думаю, в будущем магазины превратятся больше в формат досуга — например, на центральных улицах города, где можно гулять и рассматривать витрины.

Усугубляет положение приход в Ижевск крупных федеральных ритейлеров. Мы наблюдаем, как недавно открывшийся строительный гипермаркет

федеральной сети перетягивает покупателей из небольших магазинов.



Сергей КИСЕЛЁВ,

собственник торгово-офисного центра «Парма»:

— На ставки аренды влияет заполняемость торговых центров, которая в среднем по Ижевску составляет 50–70%.

То есть 30–50% площадей пустует, их содержание ложится бременем на собственника недвижимости. К тому же в полупустой торговый центр менее охотно идут арендаторы, так как там может не быть необходимого покупательского трафика.

ДЕПОЗИТ ВМЕСТО АРЕНДАТОРА

Коммерческая недвижимость традиционно приобретает в инвестиционных целях. По данным Дмитрия Пушина, около 60% покупателей перепродают её или сдают в аренду. Евгений Цыбаков выделяет две стратегии поведения инвесторов в текущей экономической ситуации. Первая — многие собственники отходят от непосредственного управления коммерческими объектами и готовы поручить решение операционных вопросов специализированным управляющим компаниям. Но квалифицированных УК в этом сегменте немного. Поэтому в условиях снижения арендных ставок наметилась вторая тенденция — продать недвижимость и положить деньги на депозит. Проценты по вкладу могут быть больше, чем доход от аренды за вычетом коммунальных платежей и других эксплуатационных затрат.

Одной из стремительно растущих статей расходов стал налог на имущество, размер которого для ряда объектов значительно увеличился после введения налогообложения от кадастровой стоимости объекта. Сергей Киселёв уже рассказывал «Деловой Репутации» о том, как за три года налог на его торговый центр вырос с 76 до 350 тыс. рублей. «Ситуация так и не разрешилась, — прокомментировал он. — Мы готовимся к процедуре переоценки. Неудивительно, что предприниматели освобождаются от активов: покупательская способность населения падает, а налоговая нагрузка растёт. Из-за законодательных изменений условия работы на рынке постоянно меняются. Поэтому инвестору нецелесообразно входить в проекты — он не видит чётких «правил игры».

ЦИФРЫ

54,4 тыс. руб. за кв. м — средняя цена продажи офисного помещения в Ижевске

44 тыс. руб. — торгового

15,8 тыс. — производственного (по данным портала Homeclube.ru)

от **1000** руб. за кв. м — ставки аренды за офис класса А

от **750–800** руб. — класса В+

450–500 руб. — офиса в центральной части города, но не на первой линии

50–70% — средняя заполняемость торговых центров в Ижевске

РЫНОК СТАГНИРУЕТ В ТОМ ЧИСЛЕ ИЗ-ЗА УХОДА ТОРГОВЛИ В ОНЛАЙН

**НЕТ СИЛ
И ЖЕЛАНИЯ
НА УБОРКУ?**



**ЖАЛКО ТРАТИТЬ ВРЕМЯ
НА НАВЕДЕНИЕ
ЧИСТОТЫ?**

▶ Мы освободим вас от пылесоса и швабры.
▶ Подарим минимум 4 часа времени в неделю
на отдых и семейные развлечения.
▶ Дадим возможность заняться любимым делом.
▶ При заключении годового контракта – скидки

ГОРОД
3412

г. Ижевск, ул. Дзержинского, 71а, оф. 207
Тел.: (3412) 77-00-74, 8-922-517-00-74

3412gorod@gmail.com

 vk.com/gorod_3412

www.gorod3412.ru

**МЫ СДУВАЕМ
ПЫЛИНКИ
С НАШИХ КЛИЕНТОВ!**

РЕПУТАЦИЯ

ЖЖ

ЖИЗНЬ

МИЛОШ ПАВИЧЕВИЧ
ЖГУЧИЙ БРЮНЕТ
ИЗ ГОРДОЙ ЧЕРНОГОРИИ

ВИТАЛИЙ ЕРЕМИН
СТРАШНАЯ ИСТОРИЯ

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

ЖГУЧИЙ БРЮНЕТ ИЗ ГОРДОЙ ЧЕРНОГОРИИ

Милош Павичевич – первый тренер-легионер в истории профессионального спорта Удмуртии – в эксклюзиве для журнала «Деловая Репутация».



Очередной сезон в чемпионате российской Суперлиги-1 для баскетболистов ижевского БК «Купол-Родники» завершился в очевидной минорной тональности – 13-е место в турнирной таблице, развёрстанной на 15 команд, никак не отнесёшь к положительному итогу. Тем не менее сильным ходом дирекции клуба из столицы Удмуртии стало приглашение на пост хэд-коуча Милоша Павичевича. 40-летний черногорский специалист стал первым тренером-легионером в истории профессионального спорта в республике, и его двухлетний контракт руководство клуба расценивает как направленный в будущее позитив. В Ижевске Милош

**МИЛОШ ПАВИЧЕВИЧ –
ПЕРВЫЙ ТРЕНЕР-ЛЕГИОНЕР В ИСТОРИИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СПОРТА В УДМУРТИИ**

Павичевич оказался в конце декабря минувшего года. С ним «куполисты» сыграли 22 матча с процентом побед чуть больше 40 «пунктов» – девять выигрышей при 13 поражениях, что лучше, чем процент побед в сезоне в целом.

Дипломированный инженер-строитель

Милоша Павичевича сложно назвать легионером в привычном толковании этого слова. С небольшими перерывами он живёт и работает в России почти три десятка лет.

– Ещё в конце 80-х годов мой отец Драголюб «Лоло» Павичевич приехал в Казань, – предаваясь воспоминаниям, Милош оглядывается далеко назад. – Он подписал контракт на четыре года и работал в черногорской фирме «Монтекс», которая занималась торговлей и строительством. В 1991 году отец сказал мне: «Россия – большая страна, и перед нами могут открыться хорошие перспективы!» После этого из родного городка Херцег-Нови мы переехали в столицу Татарии. Я учился в школе, а вскоре начал заниматься баскетболом. Однако реализовать свою заветную мечту – играть в составе казанского УНИКСа – так и не сумел. Карьера игрока у меня не задалась, и я не попал даже во вторую команду. Это было в 1995 году, когда заканчивал 11-й класс. После школы я поступил в Казанский государственный архитектурно-строительный университет на специальность «Промышленное и гражданское строительство». Через пять лет благополучно получил диплом инженера-строителя и... ушёл в армию.

Несостоявшийся лейтенант

Кто подумает, что в российские вооружённые силы, тот сильно ошибётся. Чтобы оставаться гражданином Черногории, Милош Павичевич должен был отслужить в сербской армии и поэтому вернулся на родину.

МИЛОША ПАВИЧЕВИЧА СЛОЖНО НАЗВАТЬ ЛЕГИОНЕРОМ В ПРИВЫЧНОМ ТОЛКОВАНИИ ЭТОГО СЛОВА.

С небольшими перерывами он живёт и работает в России почти три десятка лет.

— Тогда Сербия и Черногория ещё были вместе, — Милош сделал важное «геополитическое» уточнение (две страны разделились после референдума в Черногории в 2005 году. — Прим. ред.). — Как ни странно, но именно в армии я снова начал задумываться о карьере профессионального баскетболиста, потому что играл за свою войсковую часть. Утром я служил в должности резервного офицера и даже мог стать лейтенантом, а по вечерам играл с мячом на позиции разыгрывающего. Причём уровень баскетбола был неплохим, потому как в сербской армии служило много полупрофессиональных баскетболистов. Сослуживцы постоянно расспрашивали меня: «А ты откуда приехал? Что-то мы тебя не помним по баскетболу, хотя в каждой игре ты раздаёшь передачи и по 20 очков кладёшь в чужое кольцо!» — «А я в России играл!» — отвечал я. — «Ого! Ничего себе! А за какой клуб?» — «Да в Казани я играл». — «Это за УНИКС что ли?! Значит, ты успел заработать много денег?!» И мне приходилось терпеливо объяснять, что это совсем не так. «В любом случае вторую сербскую лигу ты сможешь играть без проблем», — успокаивали меня знатоки. Однако через полгода службы в одном из матчей я получил тяжёлую травму, порвав связки коленного сустава, и после этого окончательно «завязал» карьеру игрока. Долго лечился, перенёс две операции в центральном военном госпитале в Белграде и затем поехал в Россию...

Надо сказать, что бомбардировки Югославии весной и летом 1999 года Милош Павичевич не застал.

— В тот момент я учился в Казани, — напомнил сюжет 20-летней давности нынешний главком «Купола-Родников». — Когда я готовился к экзамену по архитектуре, самолёты НАТО наносили авиаудары по сербским городам. Моя мама была в Черногории, мы с отцом очень переживали за неё, и благо, что бомбёжки мало затронули мою родину. Между прочим, в Сербии никто из жителей до последнего не верил, что войска НАТО начнут операцию «Союзная сила». Однако политика для меня — сложный вопрос. К примеру, я считаю, что черногорцы и сербы — это один народ, и почему мы должны жить раздельно? С другой стороны, черногорцы на референдуме приняли это решение, и я уважаю выбор соотечественников. Знаю, что в России многие люди старшего поколения до сих пор сожалеют

о распаде СССР. И в Черногории тоже есть те, кто сожалеет о распаде Югославии. Мой отец как раз из таких, которых у нас называют «юго-ностальжи», и их достаточно много...

Выбор от стройки в пользу баскетбола

Демобилизовавшись из армии и возвратившись в Казань, Милош Павичевич начал работать «на двух фронтах».

— Утром и днём на стройке я клал кирпичи, отделочную плитку, был прорабом, а вечерами тренировал студентов, — усмехается специалист настоящего широкого профиля — строительного и баскетбольного. — Видимо, Александру Германовичу Щербакову — основателю УНИКСа — понравилась моя работа, и он пригласил меня возглавить казанскую женскую команду «Энже». После этого я окончательно ушёл со стройки и сделал выбор в пользу баскетбола.

В 2006 году у Милоша Павичевича возник вариант сотрудничества с топовым клубом сербского оранжевого мяча «Црвеной Звездой» из Белграда.

— Каждое лето в отпуске я работал в Сербии в тренинг-кэмпх, и директор спортивной школы «Црвены Звезды» позвал меня вести одну из детских групп, — Милош продолжает монолог. — Интересно, что в Сербии в баскетбольные школы детей начинают набирать довольно поздно — в основном с 12–13, реже — с десяти лет. Но зато к этому воз-

В ИЖЕВСКИЙ БАСКЕТБОЛЬНЫЙ СОЦИУМ ВСЕЛИЛИ ВЕРУ И НАДЕЖДУ В ТО, ЧТО «ЗАВТРА БУДЕТ ЛУЧШЕ, ЧЕМ ВЧЕРА»





расту они уже умеют многое, набираясь практики в дворовом баскетболе. На всех уровнях особым накатом всегда отличались матч «Црвены Звезды» против белградского «Партизана». Это дерби с максимальной выкладкой игроков с обеих сторон и с переполненными залами. А когда играют главные команды, то вся страна говорит только о баскетболе. Хотя в футболе в матчах «Звезды» и «партизан» сюжеты завариваются ещё круче. После матчей войска перекрывают белградские улицы, чтобы разделить фанатские группировки. В России точно такая же ситуация сопровождает матчи между футбольными ЦСКА и «Спартак», а я ещё с 1990-х годов болею за московское «Динамо»...

Жизнь с грузинским акцентом

За белградской главой в биографии у Милоша Павичевича последовали работа в саратовском «Автодоре» у Владимира Родионова и в Самаре у Сергея Зозулина.

– Каждого из них без всякого преувеличения я могу назвать своим учителем. В общении с ними я почерпнул и узнал много нового для себя, – убеждён тренер.

Затем на короткий период Милош Павичевич перебрался в Грузию, где в тбилисской «Вите» ассистировал Павлу Гооге.

– Три-четыре года назад грузинский баскетбол испытывал серьёзные проблемы, но о времени, проведённом в Тбилиси, я нисколько не жалею, – отзывается собеседник «ДР». – Грузины мне очень понравились. Я сдружился и нашёл общий язык со всеми – с болельщиками, продавцами в магазине и просто с прохожими на улицах, – с улыбкой обобщает Милош. – Нередко меня принимали за

ЕСТЬ МНЕНИЕ

Константин СТАРОДУМОВ,
директор БК «Купол-Родники»:

– Приглашение на пост главного тренера черногорского специалиста важно было сделать для среднесрочной перспективы в развитии «Купола-Родников». Мне надо было решать даже не тактическую, а стратегическую задачу, что на нынешнем этапе главней, чем результат в минувшем сезоне. Милоша Павичевича я при-

гласил в Ижевск не только для усиления тренерского штаба, но и для системной подготовки молодых ребят, когда через тренировочный процесс можно вывести наш клуб на качественно новый уровень. Суперлига-1 всегда была интересна с точки зрения спортивной интриги, и сегодня в отдельно взятой игре мы можем «укусить» любого из её грандов. Однако у нас нет возможности набирать в состав дорогостоящих высококлас-

сных баскетболистов, которые могут стабильно побеждать и привести клуб к медалям и трофеям. Конечно, результат – это индикатор нашей работы, который показывает, каким путём мы идём. Выиграли три матча кряду – значит, мы правы. Проиграли «тридцатку» в Москве ЦСКА-2, значит, опять что-то делаем неправильно, и нам надо снова где-то что-то «подкручивать». Этот процесс ежедневный, впрямь тут ничего

не заготовишь, и поэтому в совместной работе дирекции, тренеров, игроков и болельщиков мы продолжим развивать клуб, которому в следующем сезоне исполняется десять лет! Я не хочу устраивать из клуба «перевалочный пункт» для кратковременного пребывания баскетболистов. Мы создаём клуб-семью и очень хотим, чтобы «Купол-Родники» стал частью жизни для всех, кто с ним связан.

В ИЖЕВСКЕ МИЛОШ ПАВИЧЕВИЧ ОКАЗАЛСЯ В КОНЦЕ ДЕКАБРЯ 2018-ГО.

С ним «куполисты» сыграли 22 матча с процентом побед чуть больше 40 «пунктов» – девять выигрышей при 13 поражениях, что лучше, чем процент побед в сезоне в целом.

своего человека и обращались с вопросами на грузинском. Я хлопал глазами, пытался сказать, что не понимаю.

С Тихого океана в родниковый край

В очередном камбэке Милоша Павичевича в Россию следующей точкой приземления стал Дальний Восток.

В августе 2016 года он подписал контракт в должности хэд-коуча со «Спартаком-Приморьем» из Владивостока, а в мае прошлого года довольно неожиданно привёл «спартаковцев» к чемпионскому титулу в Суперлиге-1.

– Пока это «золото» остаётся самым большим событием и достижением на моей тренерской стезе, – признаётся Милош и наотрез отказывается рассуждать о причинах расставания с дальневосточным клубом.

В конце ноября Павичевич опрометчиво был уволен из «Спартака», и вскоре стало ясно, что руководство «красно-белых» совершило грубую ошибку.

После отставки черногорца команда из лидирующей группы вывалилась за пределы первой восьмёрки, и вчерашний чемпион сенсационно не попал в розыгрыш плей-офф.

Более того, несмотря на итоговую девятую позицию, в турнире плей-аут Владивосток продолжало «штормить». К примеру, ижевский «Купол-Родники» дома был удачливой приморцев – 77:73.

– Не могу назвать эту игру рядовой для себя, но особой принципиальностью она не отличалась, – обозначил в разговоре с прессой Милош Павичевич и, наверное, немного лукавил.

Что касается декабрьского предложения от «Купола-Родников», то оно не стало неожиданно для специалиста, оставшегося без работы всего две недели.

– С Константином Николаевичем Стародумовым мы давно знаем друг друга. Когда он приехал в Казань, мы переговорили, меня заинтересовали озвученные им перспективы в развитии клуба, и, считаю, что я не зря приехал в Ижевск, – смеётся Милош Павичевич.

Разумеется, в одночасье он не стал «волшебником из голубого вертолёта» и не смог прыгнуть и поднять «электромехаников» высоко над поверхностью. Зато он сумел вселить в ижевский баскет-



больный социум веру и надежду в то, что «завтра будет лучше, чем вчера».

С морского пляжа в монастырь

Милош сегодня живёт на два дома – с весны до осени в Херцег-Нови, а с осени до весны трудится в России.

– Летом грех не жить на Балканах, тем более что у меня в 20 метрах от дома находятся пляж и море. Но есть и другая Черногория, не курортная, а горная, и она нравится мне не меньше, чем прибрежная. Я очень люблю ездить в горы и беру туда семью – супругу и двоих сыновей – Богдана и Давида. Именно там, в горах, а не на пляжах, настоящая история Черногории. Черногорцев издревле отличала особая горская ментальность. Они славились свободолюбием и бесстрашием своих бойцов, которые сражались с османскими завоевателями, не страшась выходить в 2 тыс. человек против 20 тыс. сабель. Даже десятикратное превосходство в числе не давало возможности захватчикам победить гордый и храбрый народ. Поэтому, если будете в Черногории, то обязательно поезжайте в Острог. Этот монастырь является главной нашей православной святыней, где покоятся мощи чудотворца Василия Острожского, и «номером один» среди черногорских достопримечательностей. Хотите больше узнать о Черногории, обязательно побывайте в этом сказочно красивом живописном месте... Так что до новых встреч! ●

Монастырь Острог, где покоятся мощи чудотворца Василия Острожского, – главная православная святыня Черногории и «номер один» среди местных достопримечательностей

Текст: Александр Поскрёбышев
Фото: Александр Поскрёбышев, свободные информационные источники

ВИТАЛИЙ ЕРЕМИН

СТРАШНАЯ ИСТОРИЯ



В нашей жизни, как у монеты, две стороны. В ней всегда есть место положительным и отрицательным эмоциям. К примеру, человек испытывает радость от владения бизнесом и одновременно – страх его потери. Что вполне нормально. Но у тех, кто этого не понимает, возникает сильное напряжение. А современные идеи о позитивном мышлении – везде и во всём – только усугубляют ситуацию. В итоге отрицательная эмоция, обычная тревога перерастает в фобию.



Виталий ЕРЕМИН,
врач-психотерапевт

Зря тревожитесь...

Тревога – вполне естественная реакция человека на определённые события. И это чувство было всегда. Но сейчас я очень часто встречаю идеологию, что все мысли – материальны, поэтому всегда нужно быть на позитиве. И это – большая проблема. Ведь, приняв во внимание этот посыл, человек начинает тревожиться даже при небольшом неприятном ощущении. И делает всё возможное, чтобы его избежать. А ситуации бывают разные – приходится сталкиваться и с болезнями, и со смертью, когда сложно сохранять эмоциональный подъём. Такая дисгармония очень плохо влияет на психику. Я наблюдаю людей, которые отлично выглядят внешне, успешных в профессии и в личной жизни, но в душе у них – полный раздрой. Они говорят, что несчастны, и боятся этого. Но чувствовать себя счастливым всегда – невозможно! Такое состояние бывает, если что-то преодолеваешь, когда что-то получается. А в процессе достижения целей возникают иные ощущения. Если человек будет постоянно радостным, он вообще перестанет что-либо делать.

Тревога необходима в жизни: это энергия, которая обеспечивает движение вперёд. Она позволяет заниматься саморазвитием, достигать результатов, устранять конкурентов. Но обращу внимание: она хорошая в разумных пределах и не должна быть постоянной. Если вы всё время чувствуете тревогу, значит, слишком много энергии тратите впустую. Это то же самое, что включить автомобиль на нейтральную передачу и одновременно давить на педаль газа. Аналогично и постоянно тревожащийся человек: он пытается решить проблему, но из этого ничего не получается. Так что нужную передачу необходимо уметь включить.

Проблемы «деловых»

Для деловых людей – постоянно занятых, с высокой эффективностью – характерны свои тревоги, которые могут значительно повлиять на их бизнес. Когда бизнесмен начинает хорошо зарабатывать, становится успешным, объём поступающей ему информации, уровень ответственности резко увеличиваются. И он зачастую уже не может справиться с такой нагрузкой, а старые способы под-

ТРЕВОГА НЕОБХОДИМА В ЖИЗНИ: ЭТО ЭНЕРГИЯ, КОТОРАЯ НАМ ПОЗВОЛЯЕТ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЁД.

Но обращу внимание: она хорошая в разумных пределах и не должна быть постоянной.

держания эмоционального благополучия перестают работать. Ведь раньше можно было позволить себе не встречаться с нежелательным собеседником, не делать то, чего не хочется, переключиться на другой вид деятельности, не переживать, если что-то не получилось. А в новом статусе это недопустимо. Проблемы давят. Компания-партнёр не перечисляет деньги по договору, предстоят проверки налоговой, грядут платежи по кредиту, а если кредитов не один, а десять?.. Человек засыпает и просыпается с мыслями о работе, сразу начинает обрабатывать информацию, думать, как ему поступить. И в результате в душе поселяется чувство постоянной тревоги. Это называется «попасть на крючок своим эмоциям».

Вторая проблема «деловых» связана с их статусом. Представьте: человек всего добился, заработал много денег – хватит не на одну жизнь, бизнес развивается «на автомате». Всё давным-давно понятно, разложено по буквам, по запятым. И ему стало скучно и неинтересно. Можно перейти на следующий уровень – в политику. Но у тех, кто не хочет такой карьеры, возникает резонный вопрос: а что дальше? Вроде есть работа, коллектив, все чего-то требуют, нужно действовать, принимать решения, управлять. Мозг по-прежнему на каждую такую ситуацию реагирует напряжением – и это естественно. Но если раньше оно приносило удовольствие, то теперь становится избыточным. Бизнесмен, достигший определённого положения и оставшийся без цели, не получает нужного драйва. Рабочий процесс начинает ему претить. Это провоцирует у него постоянную тревогу, а потом дело доходит до кризиса и даже – до панических атак.

Ещё один нюанс – взойдя на «вершину», лидер всегда старается быть на высоте. Ведь к нему предъявляются большие требования, он для всех – пример. И поэтому у него нет людей, которым можно было бы полностью довериться. Он считает, что его эмоции – к примеру, отвращение к собственному бизнесу – очень индивидуальны и будут непонятны другим. И такие двойственные чувства очень его пугают, ему кажется, что что-то происходит не так, что мир катится в никуда. Но на самом деле это вполне нормально. Вспомните своего ребёнка: вы любите его безгранично – и злитесь, если он не убирает игрушки. Так же и

в бизнесе. Но если о чуде можно рассказать другу, приятелю, то с партнёром по бизнесу вряд ли поделитесь тем, что чувствуешь. И это – действительно проблема.

ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК БУДЕТ ПОСТОЯННО РАДОСТНЫМ, ОН ВООБЩЕ ПЕРЕСТАНЕТ ЧТО-ЛИБО ДЕЛАТЬ

В ситуации, когда пропадает интерес к бизнесу, каждый ведёт себя по-разному. Приведу пример. У двух людей – прыгающего с парашютом и того, кто стоит на балконе, расположенном на последнем этаже высотки, – будет одинаковый страх. А их поведение зависит от отношения к этому чувству. В зависимости от этого один будет избегать высоты, другой – прыгать и прыгать. То же самое и в бизнес-среде. Одни попытаются найти для себя новый источник профессиональных интересов. Другие будут стараться переключиться, заняться делами – но тревога, вспышки агрессии при этом останутся. Кто-то, стремясь уйти от проблем, станет дауншифтером. Кто-то займёт себя строительством собственного дома, а на работе по-прежнему его будет всё раздражать. Кто-то увидит отдушину в алкоголе...





Понимаю, это сложно, но чтобы решить проблему «взаимоотношений» с работой, попытайтесь понять, что конкретно вызывает раздражение, и перестаньте реагировать на это избеганием. Постоянно фокусируя внимание на данном вопросе, формируйте новую привычку. Допустим, при общении с подчинёнными у руководителя постоянно возникает чувство раздражения. Он думает, что все его «бесят», и как следствие – начинает искать способы, чтобы сбежать со своего же совещания. А в случае, если точно знать, почему эта эмоция возникла, её можно принять и обработать. Попробуйте сказать себе: да, у меня есть это неприятное ощущение. Но сейчас я проведу совещание, а после – попереживаю. И обозначьте себе конкретное время. Для здорового человека вполне достаточно для переживаний, тревоги выделить 15 минут в день. Такой метод работает очень хорошо – человек становится максимально продуктивным, его интерес к работе восстанавливается.

Надо ещё понимать, что, возможно, работа вызывает негативные эмоции из-за отсутствия профессиональных навыков. То есть если вы не умеете водить машину, вам вряд ли это понравит-

ся. Сначала надо научиться ездить, преодолеть неприятные ощущения, а уже потом ловить кайф. В бизнесе это тоже применимо. К примеру, если у человека есть страх переговоров, публичных выступлений – при мысли о том, что надо будет держать речь перед аудиторией, он начинает краснеть, потеть, задыхаться, а его сердце «уходит в пятки» – он будет ощущать сильное неудовольствие от того, чем занимается. Отработав этот навык, он сможет взглянуть на положение дел под другим углом.

Градус эмоций

Наша жизнь – как монета. У неё две стороны. Мы неизбежно испытываем радость от того, что чем-то владеем, и одновременно – страх, что можем это потерять. У людей, которые не готовы к пониманию этого, возникает сильное напряжение. К примеру, у человека есть собственный бизнес. Но любая мысль о крахе вызывает у него сильный негатив, так как страх утраты гораздо сильнее удовольствия от владения. И поэтому он неосознанно начинает избегать таких мыслей. Но чем сильнее он их отгоняет, тем чаще к ним же и возвращается. Это закон.

Конечно, нет бизнесменов, которые не боятся потерять своё финансовое состояние, положение в обществе. Но не все считают, что если страх существует, надо что-то делать. И пытаются




БИЗНЕСМЕН, ДОСТИГШИЙ ОПРЕДЕЛЁННОГО ПОЛОЖЕНИЯ, НЕ ПОЛУЧАЕТ НУЖНОГО ДРАЙВА


Открываем сезон шашлыка

баранина | свинина | курица | люля-кебаб | ребрышки
маринад для шашлыка в ассортименте

«Океан» Ижевск, Кирова 109
«Первомайский» Ижевск, 40 лет Победы 110
«Петровский» Ижевск, Петрова 29
«Клубный» Ижевск, Клубная 52а
«Южный» Ижевск, Маяковского 42
«Октябрьский» Ижевск, 10 лет Октября 17
«Пушкинский» Ижевск, Пушкинская 130



gastronom18 
vk.com/gastronom18 
www.gastronom18.ru 

Реклама 

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

НЕТ БИЗНЕСМЕНОВ, КОТОРЫЕ НЕ БОЯТСЯ ПОТЕРЯТЬ СВОЁ ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, положение в обществе. Но не все считают, что если страх существует, надо что-то делать.

НЕГАТИВНЫЕ ЭМОЦИИ БУДУТ ВСЕГДА — ОНИ НЕ МОГУТ НЕ ВОЗНИКАТЬ, ЕСЛИ У ВАС ЕСТЬ ЧТО-ТО ВАЖНОЕ В ЖИЗНИ

избавиться от него всеми возможными способами. Например, часто летают на отдых. Соответственно, постоянно отвлекаются от работы, теряют контроль — и ситуация действительно ухудшается, а они ещё больше убеждаются, что «все мысли материальны», как это навязывает современная психология. Либо начинают делегировать свои полномочия — так как не хотят испытывать негативные переживания. Если это оправдано с точки зрения бизнеса, то, конечно, это надо делать. В ином случае избегание ситуации опять же не приведёт ни к чему хорошему. Возникают даже такие ситуации, когда на волне страха потери люди полностью отходят от бизнеса.

Негативные эмоции будут всегда — они не могут не возникать, если у вас есть что-то важное в жизни. От мыслей не убежишь. Поэтому надо понять, что вы имеете на них право. А на эмоции страха потери можно сделать всё, чтобы этого не случилось. К примеру, я, боясь, что потеряю квалификацию, читаю больше книг, постоянно посещаю различные семинары. Это даёт мне возможность развиваться. Поэтому первый совет: научитесь ежедневно наблюдать за своими эмоциями.

Начните замечать конкретные ситуации, которые вызывают неприятные ощущения. Каждый день у нас множество мыслей, человек не замечает многие из них и не понимает, как они влияют на

его общее состояние. Почему, к примеру, вместо того, чтобы решать производственные задачи, он идёт пить кофе. Если бы мы понимали, как на нас влияют эмоции, мы бы не избегали работы и были бы в решении своих задач намного эффективнее.

Чтобы научиться анализировать мысли, я рекомендую регулярно заполнять простую таблицу. Первый столбик в ней — это эмоция, второй — ощущения, которые возникают, третий — желаемый результат (убрать эмоцию, решить проблему, переключиться).

Некоторым помогает медитация — это универсальный механизм, позволяющий наблюдать за собой со стороны. Если научиться отделять свои мысли, приходит понимание того, что вызывает те или иные эмоции — злость, тревогу, панику, нежелание работать.

Очень важно соблюдать режим дня. Несмотря на чрезмерную занятость, ложиться спать и вставать в одно и то же время. И, как я уже говорил, давать себе моменты для переживаний. Вы легли спать, в голове возникают рабочие проблемы, вы начинаете их прокручивать — раз, два и так далее. И по привычке хочется всё решить. Ведь в детстве ночами часто приходилось думать, как исправить двойку по предмету, и тогда это работало. А взрослый не может ночью придумать варианты решения всех проблем, это невозможно, а привычка-то осталась. Поэтому честно говорим себе: завтра я буду тревожиться, допустим, с 8.30 до 8.45. И именно в это время сядьте, запишите вопросы — и займитесь их решением. То есть используйте свою энергию конструктивно.

И ещё: я всем рекомендую делать себе честный выходной. Я понимаю, что для современных деловых людей эта задача — архисложная. Но немного практики, терпения, настойчивости — и всё получится. Выделите для себя день, в который не будете ничего делать, не станете решать больших или малых бизнес-задач. Скажите самому себе: обо всех проблемах я подумаю не сегодня, а, допустим, завтра, в воскресенье. Несколько недель такой тренировки — и мозг привыкнет, сформируется навык, и выходной станет обязательным элементом вашей жизни. А если мы не будем себе давать возможность отдыха — вместо того, чтобы думать о бизнесе, придётся решать проблемы со здоровьем. ●

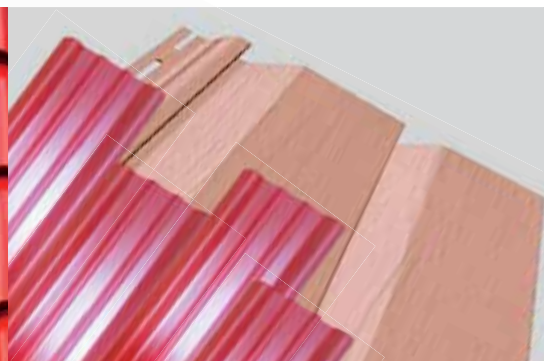


ИЗГОТАВЛИВАЕМ

**МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦУ, САЙДИНГ,
ПРОФНАСТИЛ, ШТАКЕТНИК**



63-64-65
ул. Мельничная, 1



ПРЕДЛАГАЕМ В БОЛЬШОМ АССОРТИМЕНТЕ:

**ТРУБЫ, МЕТАЛЛОПРОКАТ,
СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**



**656-882,
63-23-23**



ЗАПУЩЕНО НОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

ПРОФИЛИ ДЛЯ ГИПСОКАРТОНА



517-555
ул. Пойма, 75 А



www.itm.su



500-500, 500-600

426034 г. Ижевск, ул. Лихвинцева, 76

Лучший корпоративный банк – 2019

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
онлайн

2

Загрузить
необходимые
документы

3

Прийти в банк
с оригиналами
документов



Банк основан
в 1994 году



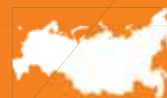
100 офисов
в Москве



30 офисов
в Санкт-
Петербурге



Более 120 тыс.
корпоративных
клиентов



300 офисов в
75 городах
России

*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
8 (800) 555 99 93