

РЕПУТАЦИЯ

16+

ДЕЛОВАЯ

№13-14 30 июля
2019 ГОД

ВЛАДИМИР СОЛОВЬЁВ
**КУЛЬТУРНЫЙ
БАЗИС**

СУРОВЫЙ КЛИМАТ
**ИТОГИ
ИССЛЕДОВАНИЯ
«УСЛОВИЯ
ВЕДЕНИЯ
БИЗНЕСА
В УДМУРТИИ»**

Владимир Иванов

ПАРТНЁР ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

24





КОЛБАСЬЕ

МЯСНАЯ МАНУФАКТУРА

**АВТОРСКИЕ КОЛБАСЫ
И ДЕЛИКАТЕСЫ**

Персональные мясные идеи

для гурманов, ищущих нечто особенное

Элитный колбасный клуб предлагает разнообразие изысканных мясных деликатесов – приготовленные по оригинальной рецептуре колбасу, бараньи ножки, ветчину, сардельки и другие авторские шедевры.

ОТДЕЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЛЕТА – ДИЕТИЧЕСКАЯ ПРОДУКЦИЯ

- Сосиски куриные – нежные и лёгкие, как само лето. Их изысканный сливочный вкус, восхитительный аромат создают яркую атмосферу кулинарного феста. Эту натуральную экопродукцию любят семьи с детьми. Мамы без труда готовят на её основе вкусное и очень полезное угощение. Сосиски, приготовленные из диетического куриного мяса, станут незаменимыми в рационе тех, кто заботится о здоровье.
- Колбаса из индейки с ягодами годжи – вкус этого удивительного продукта рождён сочетанием паприки, мёда, красного кампотского молотого перца, белого сухого вина и, конечно, сочного мяса индейки и ягод годжи. Благодаря своей лёгкости эта колбаска отлично подходит для ежедневных завтраков, может стать удачным компонентом или дополнением других блюд.

«КОЛБАСЬЕ» – ЭТО РЕСПЕКТАБЕЛЬНАЯ ВЫСОКАЯ КУХНЯ, ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В ПРОИЗВОДСТВЕ АВТОРСКИХ КОЛБАС И ДЕЛИКАТЕСОВ.

- Вся наша продукция изготавливается исключительно из натурального сырья от проверенных поставщиков.
- Без применения улучшителей вкуса, добавок и прочей «химии».
- Наше производство полностью укомплектовано французским оборудованием, изготовленным из пищевой нержавеющей стали.
- Наш колбасье Андрей Куспиц – создатель французских деликатесов Le Bon Gout* – знает, пожалуй, все секреты приготовления превосходных колбасных изделий и мясных деликатесов.

Доставка +7 (3412) 569-560. kolbasie.market

АДРЕСА МАГАЗИНОВ В ИЖЕВСКЕ

Эко-рынок, ул. Школьная, 27/1, магазин «Гастроном» в ТЦ «Океан»
ул. Кирова, 109, Евроспар: 9-е Января, 219 а, Удмуртская, 304, кор. 1
ООО «Константа» 426034, УР, г. Ижевск, ул. Лихвинцева, 46, офис 24, ОГРН 1161832082280



* Хороший вкус Реклама.

Б	М	Стрелков Г. 19	И
Белякова Н. 13	Мурунов С. 34	Сурнин Д. 20	Ижавиа..... 2, 3
Бречалов А. 17			Ижкомбанк 3
Бутченко М. 34	Н	Ш	Ижторгметалл 3 обл.
	Неганова О. 36	Шахматов М. 11	ИМЗ-2 22
Г	Новомейская Д. 21, 23	Шулаев В. 10	
Гусаков А. 14			К
	П	А	Колбасье 2 обл.
Ж	Пепеляева Д. 34	Аксион 23	
Жоля Ю. 12	Пономарев А. 3	АктивДент 4	С
	Пономарёва И. 18		Сарапульский ликёро-
З	Прасолов А. 17	Б	водочный завод 26
Загумённых А. 12	Путин В. 6	Бобровая долина 11	Сарапульский ЭГЗ 23
Закиров А. 37	Пьянков А. 3		
	Р	Д	Т
И	Роголёв В. 2	Дентофлекс 24	Техэнергострой 23
Иванов Вл. 24		Доктор плюс 2	
Иванов Вс. 33	С	З	Ч
	Санников А. 8	Заря 4 обл.	Чистый город 28
К	Симонова Л. 4		У
Климов С. 28	Соловьёв В. 6		УралДомСтрой 32

Учредитель ООО «Медиа Группа «Парацельс».

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

Директор
Лариса Чинькова
boss@paracels-pr.ru

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

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

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

Выпускающий
редактор
Ирина Комлева
ivk@paracels-pr.ru

Обозреватели:
Ирина Комлева
Лилия Чех

Художественный
редактор
Вячеслав Леонтьев
slava.wind@gmail.com

Оформление:
Юрий Заякин
Юрий Мильчаков
Корректор
Надежда Минеева

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

13-14 (803-804) 30 июля 2019

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

РЕПУТАЦИЯ

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 №164956.

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
24 июля 2019 года в 18.00

КАЛЕНДАРЬ ОТРАЖАЕТ УРОВЕНЬ ЦИВИЛИЗАЦИИ



Ассоциация «Солнце» предлагает 17-19 августа 2020 года повторно организовать Международную конференцию, в рамках которой будут рассмотрены актуальные вопросы реформы постоянного календаря. Подробнее рассказывает председатель Ассоциации **Василий Роголёв**.

Ижевск известен не только автоматами Калашникова, но и реформаторами календарной системы (РКС). Движение РКС зародилось в начале 60-х годов в г. Ижевске, и уже в январе 1965 года стали разрабатываться постоянные календари, проводилась пропаганда в СМИ, организовывались выставки календарей, в том числе в Москве и Санкт-Петербурге, выстраивался диалог с заинтересованными лицами и организациями.

В Ижевске впервые в России было создано общество постоянно-го календаря. Дата его образования – 17 августа 1994 года. Официально оно было зарегистрировано 9 января 1995 года.

Так, Ижевск стал федеральным центром РКС РФ. Если сказать больше, Ассоциация «Солнце» получила высокий статус одного из трёх мировых центров реформы – восточного.

Три десятка лет нами ведётся переписка с Росстандартом, другими организациями. Представители многих из них утверждают, что реформа нецелесообразна. Хотя Григорианский календарь ещё в 1922 году в Париже был подвергнут жёсткой критике на международном съезде астрономов.

Реформирование календарной системы – не просто решение, а фактор скачка, революционного прорыва. Календарь отражает уровень цивилизации.

Ассоциация «Солнце», принимая этот постулат, служа прогрессу и развитию, предлагает 17-19 августа 2020 года организовать в Москве Международную конференцию метрологов, других специалистов, заинтересованных в решении проблемы реформы постоянного календаря. ●

16+ (3412) 42-61-78

В ИЖЕВСКЕ СОСТОЯЛСЯ НОЧНОЙ ЗАБЕГ

20 июля 2019 года на набережной Ижевского пруда при поддержке правительства Удмуртской Республики, администрации города Ижевска и Министерства по физической культуре, спорту и молодёжной политике Удмуртской Республики состоялся ночной забег с привлечением аудитории всех возрастов. Организатор мероприятия: многопрофильные клиники «Доктор плюс». Участниками забега были люди с активной социальной позицией, участвующие в общественной жизни города и открытые к новым впечатлениям. Основными целями



забега являлись: пропаганда семейных ценностей, популяризация бега как доступного и массового вида спорта, приобщение населения, в том числе детей, подростков и молодёжи, к занятиям спортом и физической культуре, развитие в республике спортивного туризма, популяризация здорового образа жизни.

АО «Ижавиа» выступало партнёром данного мероприятия. Победителей в абсолютном (женском и мужском) зачёте на дистанции 10 км ждали приятные бонусы от компании. ●

ИЖКОМБАНК РАЗРАБОТАЕТ НОВУЮ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ И ПРОВЕДЁТ РЕБРЕНДИНГ

8–9 июля в Ижкомбанке прошёл второй этап стратегической сессии, направленной на разработку перспективных сценариев развития банка.



На первом этапе принципиальные вопросы новой стратегии обсуждали акционеры, топ-менеджмент и приглашённые эксперты. Второй этап, посвящённый детализации направлений развития, предложенных акционерами, прошёл при участии команды Ижкомбанка.

Алексей Пьянков,

акционер банка, член совета директоров АКБ «Ижкомбанк» (ПАО):

– Часто бывает так, что у руководства компании есть какие-то идеи, которые оно не может реализовать должным образом, потому что не может донести до сотрудников истинный смысл перемен. Не менее часто встречается и обратная ситуация – когда у сотрудников есть дельные предложения относительно развития организации, но они не реализуются просто потому, что руководство о них не знает. Поэтому очень важно регулярно встречаться, высказываться и слушать друг друга – именно так рождаются по-настоящему эффективные стратегии.

Завершающий этап сессии – интеграция идей в единой Стратегии развития.

Уже сейчас принято решение о реализации её важной части – проведении ребрендинга, в ходе которого банк сменит не только фирменный стиль, но и наименование.

Андрей Пономарев,

председатель правления АКБ «Ижкомбанк» (ПАО):

– Ребрендинг – продолжение усилий по развитию, модернизации и масштабированию бизнеса. Мы меняемся и хотим, чтобы имя банка отражало суть изменений, нацеленность на будущее, чтобы у клиентов было верное представление о наших возможностях. ●

426076 УР, г. Ижевск, ул. Ленина, 30. Тел. 8-800-301-91-91
www.izhcombank.ru

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



Реклама.

ПЕРЕЛЁТ МОЛОДОЖЁНОВ В БИЗНЕС-КЛАССЕ

С 1 июля и по 30 сентября 2019 года молодожёны, которые летят в Москву, смогут пересесть в салон бизнес-класса*, информирует АО «Ижавиа».



Для этого необходимо отправить на электронную почту press@izhavia.aero отсканированное свидетельство о браке за десять дней до вылета. Дата вылета должна быть не позднее, чем спустя 30 дней с момента даты регистрации брака. ●

*Предложение действует при наличии свободных мест на рейсе

Реклама.

ИЖЕВСКИЙ АЭРОПОРТ БУДЕТ РЕКОНСТРУИРОВАН



ФГУП «Администрация Гражданских Аэропортов (Аэродромов)» разместило на сайте zakurki.gov.ru информацию о проведении торгов по проектированию «Реконструкция аэропортового комплекса (г. Ижевск)». Общая сумма проектных работ составит более 152 млн рублей. Проектирование будет проводиться в 2019–2020 годах. Непосредственное проведение работ по реконструкции аэропортового комплекса запланировано на 2022–2024 годы.

В ходе реконструкции за счёт средств федерального бюджета планируется отремонтировать взлётно-посадочную полосу, рулёжную дорожку, водосточно-дренажную систему и перрон аэродрома, заменить систему светосигнального оборудования, обустроить внутриаэродромные дороги и периметровое ограждение аэродрома. ●

«АКТИВДЕНТ»: МЫ СТАЛИ БЛИЖЕ!

4 июля 2019 года в самом центре города Ижевска открылся новый филиал стоматологии «АктивДент». Его отличают современный дизайн, новое импортное оборудование, опытные врачи и отличный сервис.



Лариса СИМОНОВА,
директор сети стоматологии
«АктивДент»,
стоматолог-терапевт высшей
квалификационной категории

Вот пять основных принципов, которые помогают мне строить стабильную компанию и завоевывать сердца клиентов.

1. Любовь к своей работе

За моими плечами – 30-летний опыт работы в стоматологии, 15 из них – на руководящих должностях. Основным мотиватором для меня всегда было и есть внутреннее желание развиваться и делать мир лучше.

2. Постоянное развитие

Я хотела создать стоматологию, в которой не будет больничного запаха. Клинику с современной, комфортной, уютной обстановкой для пациентов. И я считаю, что мне это удалось. Стоматология «АктивДент» работает на рынке стоматологических услуг с 2008 года. Всё начиналось с небольшого арендуемого кабинета, затем открыли стоматологию в Ленинском районе города Ижевска.

Приобретая опыт и сформировав отличную команду, я решила двигаться дальше и начала поиск нового помещения для расширения компании. Когда увидела помещение в строящемся доме на ул. Советской, влюбилась в него сразу: светлое, просторное, в самом центре города, с удобной организованной парковкой – всё, что нужно для наших пациентов!



открытая ценовая политика: сначала стоматолог знакомится с клиентом, проводит диагностику, составляет план лечения, а затем объясняет, как и из чего складывается стоимость.

Большое внимание в наших клиниках уделяется развитию и совершенствованию персонала: есть библиотека, в новой клинике открыт учебный класс для проведения семинаров и практических занятий.

4. Моя команда

В развитии компании большую роль играет команда. Врачебный персонал, медицинские сёстры, администраторы действуют как единый слаженный организм. Общие принципы работы, корпоративная культура, интересные мероприятия помогают нам лучше узнать друг друга, проникнуться общей целью и идти вперёд.

5. Автоматизация бизнес-процессов

Все рабочие места врачей оснащены персональными компьютерами, которые связаны в единую локальную систему, что позволяет эффективно проводить контроль качества деятельности клиники, а также даёт возможность врачу быстро и удобно отследить процесс лечения пациента.

Стоматология «АктивДент» из маленькой клиники в один арендуемый кабинет выросла в сеть стоматологических клиник.

Поддержка семьи и моей команды помогает мне двигаться дальше и предоставлять качественные стоматологические услуги ещё большему количеству людей, делать мир лучше!

Я буду рада видеть вас. Чтобы познакомиться с клиникой и моей командой, назовите кодовое слово «Деловая Репутация», и вас ждёт бесплатная консультация директора клиники либо стоматолога-терапевта, а также специальная цена на ультразвуковую чистку зубов – 1600 рублей.* ●

В НАШИХ КЛИНИКАХ ЛЕЧЕНИЕ ПРОХОДИТ В СПОКОЙНОЙ ДОВЕРИТЕЛЬНОЙ ОБСТАНОВКЕ

3. Комфорт пациента и врача – на первом месте

Для меня было важно создать комфортные условия как для врачей, так и для пациентов. У каждого врача свой отдельный, оснащённый современным оборудованием кабинет и личный ассистент. Для пациентов создана уютная зона отдыха, так что тёплый приём вы ощутите в клинике с первых минут.

Новая клиника оснащена современным диагностическим оборудованием – все необходимые исследования можно сделать в одном месте. У нас

Тел. (3412) 79-06-96
activdent.ru
@activdent_izh
ул. Советская, 45
ул. Клубная, 35

*Акция действительна с 1 августа по 31 августа 2019 года.

Реклама.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

РЕПУТАЦИЯ
ТЕОРИЯ

П

ПОЛИТИКА

ВЛАДИМИР СОЛОВЬЁВ
КУЛЬТУРНЫЙ БАЗИС

ДОБАВКА К ИЗВЕСТНОСТИ
ЭФФЕКТИВНЫ ЛИ РЕГИОНАЛЬНЫЕ БРЕНДЫ?

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

ВЛАДИМИР СОЛОВЬЁВ

КУЛЬТУРНЫЙ БАЗИС

Пять лет назад, когда я возглавил Министерство культуры УР, сразу обозначил две большие проблемы в отрасли, требующие решения. Первая – это низкие доходы специалистов. После вступления в силу майских указов президента России удалось довести зарплату в сфере культуры до средней по региону. За последние три года эти цифры выросли на 35–40%. Вторая проблема – слабая инфраструктура и устаревшая материально-техническая база отрасли.



Владимир СОЛОВЬЁВ, министр культуры УР

Понятно, что культура долгое время финансировалась по остаточному принципу, после выполнения других социальных обязательств. Однако за последние годы вложения в отрасль резко выросли. Если в 2014 году Удмуртия получила из федерального бюджета 13 млн руб., то в 2015-м – уже около 100 млн, а в 2019-м на строительство и ремонт объектов по различным программам будет выделено около 260 миллионов.

Часть вопросов была решена в рамках реализации партийного проекта «Культура малой Родины». Удмуртия участвует в нём уже третий год, ежегодно получая 29 млн руб. на текущий ремонт сельских домов культуры и около 12 млн на поддержку двух муниципальных театров – Сарапульского драмтеатра и Глазовского «Парафраза». Государственному театру кукол также выделяются ресурсы на улучшение материально-технической базы и компенсацию постановочных расходов.

В 2019 году стартовал нацпроект «Культура», инициированный президентом России **Владимиром Путиным**. Всего за шесть лет его реализации мы рассчитываем получить из федерального бюджета 1,2 млрд руб. на улучшение материально-технической базы учреждений культуры.

Первый транш будет направлен на капитальный ремонт девяти ДК в сельских районах. В 2020 году более 30 миллионов выделяется на поддержку профильных образовательных учреждений – как школ искусств, так и Республиканского музыкального колледжа и Удмуртского республиканского колледжа культуры. Общее финансирование на развитие учебных заведений за шесть лет составит 96 млн рублей. Причём деньги можно направить не только на приобретение инструментов, но и на обновление зри-

Я НЕ СЧИТАЮ, ЧТО ВСЕ УЧРЕЖДЕНИЯ КУЛЬТУРЫ ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ НА ПЛАТНОЙ ОСНОВЕ.

Наша отрасль выполняет в первую очередь социальную и воспитательную функции. Однако культура не может существовать без бизнес-составляющей: мы продвигаем мероприятия, продаём билеты. Важно эффективно работать на привлечение зрителей.

тельных залов, замену мебели и другие статьи расходов.

Уже в феврале 2019 года мы бесплатно получили из Москвы 31 фортепиано «Рубинштейн», которые были распределены по сельским и городским школам искусств. Также в текущем году Ижевск выиграл конкурс на создание модельной библиотеки на базе филиала им. И.А. Наговицына. Бюджет проекта – 5 млн рублей. Готовим аналогичные заявки для 12 библиотек в районе.

В 2020 году будут закуплены семь автоклубов, оборудованных световым и звуковым оборудованием, общей стоимостью 32 млн рублей. Такие машины будут востребованы для проведения выездных концертов и спектаклей в малых населённых пунктах, где нет клубов и домов культуры.

Кроме того, в рамках нацпроекта в 2020–2022 годах 146 млн руб. направят на строительство типового здания культурного центра с кинозалом, репетиционным и зрительным залами. Поскольку существует ограничение по численности населения в месте расположения объекта – от 100 до 300 тыс. жителей, скорее всего, он будет возведён в Глазове.

Кроме того, рассчитываем получить финансирование на возведение двух знаковых для республики объектов – Центра удмуртской культуры и Театра юного зрителя, что позволит активнее популяризировать национальную культуру и работать с молодёжной аудиторией.

При выборе объектов, которые получают средства в рамках нацпроекта, мы учитываем три фактора. Первый – перспективность населённого пункта. Второй – наличие типового кирпичного, а не деревянного здания. Третий – профессиональные кадры и творческие коллективы, работающие в этом учреждении. Решение принимается коллегиально вместе с руководством района. Главе муниципалитета, который живёт на этой земле, виднее, куда вложить федеральные и региональные деньги, он будет нести ответственность и контролировать ход работ.

Первый год реализации нацпроекта – самый сложный. Налаживается работа в системе электронного бюджета, выстраиваются новые форматы взаимодействия. Но уже сейчас мы уверены, что деньги освоим, выполним поставленные задачи качественно и в срок.



Экономика культуры

Я не считаю, что все учреждения культуры должны работать на платной основе. Наша отрасль выполняет в первую очередь социальную и воспитательную функции. Тем не менее культура не может существовать без бизнес-составляющей: мы продвигаем мероприятия, продаём билеты. Чтобы экономика учреждений отрасли была успешной, важно эффективно работать на привлечение зрителей. Это касается как создания достойных условий для посещения – современных зрительных залов с вентиляцией и кондиционированием, качественным светом и звуком, так и интересной творческой составляющей. Тогда спектакли и выставки будут собирать больше зрителей и посетителей, а значит, и прибыль от продаж начнёт расти.

В учреждения культуры приходят прежде всего для общения с высоким искусством. Какое впечатление оно оставит, во многом зависит от профессионализма кадров. Сегодня только около 40% занятых в отрасли имеют профильное образование по творческим специальностям. Существуют разные формы обучения и повышения квалификации. Были предложения открыть

ЦИФРЫ

СРЕДСТВА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ПОДДЕРЖКУ КУЛЬТУРЫ В УДМУРТИИ

2014 год	13 млн руб.
2015 год	около 100 млн руб.
2019 год	около 260 млн руб.

по разным программам

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ВЛОЖЕНИЯ В ОТРАСЛЬ РЕЗКО ВЫРОСЛИ



ЦИФРЫ

1,2 млрд руб.

рассчитывает получить Удмуртия из федерального бюджета на улучшение материально-технической базы учреждений культуры за 6 лет действия нацпроекта «Культура»

146 млн руб.

в 2020-22 годах направят на строительство типового здания культурного центра с кинозалом, репетиционным и зрительным залами

29 млн руб.

ежегодно получает республика на текущий ремонт сельских домов культуры в рамках реализации партийного проекта «Культура малой Родины»

~12 млн руб. –

на поддержку двух муниципальных театров

в Удмуртии специализированное учебное заведение – институт культуры. Но я не вижу такой необходимости. На мой взгляд, идеальный вариант для подготовки кадров – направить молодых талантливых выпускников в профильные вузы в других городах и создать им комфортные условия для работы, чтобы вызвать желание вернуться в республику. Этот механизм уже нами опробован и показал хорошие результаты. После обучения в национальной студии театрального училища им. М.С. Щепкина в Удмуртию вернулось новое поколение артистов. Сегодня на балансе нашего ведомства около 40 служебных квартир, которые мы выделяем талантливым молодым специалистам.

В области подготовки выпускников активно сотрудничаем с творческими учебными заведениями Казани и Нижнего Новгорода, планируем заключить договор с Пермским институтом культуры, в который направили на целевой набор около 20 кандидатов от Удмуртии. Также мы намерены работать с Саратовской консерваторией им. Собинова.

Одна из ближайших задач – повышение зарплат членам государственных творческих коллективов.

Перед учреждениями культуры, особенно автономными, поставлена задача не только выполнять госзадания, но и зарабатывать на своё содержание. Так, наши театры получают из бюд-

жета около 80% средств на выплату зарплат и 20% на содержание учреждения. Остальные средства они зарабатывают сами. Ко мне часто обращаются посторонние люди с просьбами бесплатно выделить площадку для проведения мероприятия. Приходится отказывать – кто в этом случае компенсирует эксплуатационные расходы, услуги звукорежиссёров и других специалистов?

Чтобы привлечь бизнес к участию в реализации культурных проектов, надо предложить ему интересные условия сотрудничества. У нас есть успешные единичные примеры такого взаимодействия, однако выстроить систему пока не удалось. Например, мы привлекли частного инвестора к реконструкции дома Лятушевича – памятника истории и культуры федерального значения. Наши партнёры за свой счёт подготовили проектную документацию стоимостью 5 млн рублей. Ещё около 50–60 миллионов будет вложено в реконструкцию, а на базе объекта планируется открыть литературный музей.

Отдельные социально ответственные бизнесмены оказывают помощь на муниципальном уровне. Например, в одном из домов культуры Балезинского района стала течь крыша, возникла угроза разрушения кровли. Депутат округа **Алексей Санников** изыскал более 1 млн руб. на срочный ремонт.

Актуальность без пошлости

Учреждения культуры должны быть современными, интересными и содержательными. Если человек хочет весело провести время, у него есть много вариантов. Но только культура и искусство

У НАС ЕСТЬ УСПЕШНЫЕ ЕДИНИЧНЫЕ ПРИМЕРЫ СОТРУДНИЧЕСТВА С БИЗНЕСОМ, НО ВЫСТРОИТЬ СИСТЕМУ ПОКА НЕ УДАЛОСЬ

Я ПРОТИВ ЦЕНЗУРЫ, ХОТЯ У ХУДОЖНИКА-ПОСТАНОВЩИКА ИЛИ РЕЖИССЁРА

должны существовать параметры дозволенного и моральные фильтры. В некоторых аспектах театр должен оставаться консервативным, чтобы зрители не оказывались в неловком положении.

помогут приобщиться к великому, серьёзному, вечному, заставить задуматься. И мы прилагаем все усилия, чтобы отрасль развивалась в соответствии с требованиями времени.

Библиотечная система в Ижевске начала перезагрузку. После ремонта здания Национальной библиотеки это учреждение получит новые возможности для работы с жителями республики.

В 2019 году пройдёт капитальный ремонт и обновление экспозиции в музее им. М.Т. Калашникова. В 2020 году мы планируем провести модернизацию Национального музея УР им. К. Герда, который имеет потенциал для превращения в базовую экспозиционную площадку для жителей и гостей региона. Развитие национальной темы, истории и культуры республики интересно для всех категорий посетителей.

Почему такой феномен, как «Бурановские бабушки», появился именно в Удмуртии, а не в другой национальной республике? Потому что мы сохранили своё культурное наследие – тот фундамент, на котором развивается профессиональное искусство. Нашим деятелям культуры удалось нащупать связь времён и спроецировать традиционные мотивы на современное сознание.

В 2020 году хочется вернуть в абонементы оркестров симфонические произведения, написанные уроженцами нашей республики, чтобы новое поколение услышало сочинения наших гениальных композиторов.

Последние годы я наблюдаю растущий интерес к театральным постановкам. На некоторые аншлаговые спектакли невозможно купить билеты. Радуюсь, когда вижу в зале молодёжь. У каждого спектакля есть свой зритель. Я против цензуры, хотя у художника-постановщика или режиссёра должны существовать параметры дозволенного и моральные фильтры. В некоторых аспектах театр должен оставаться консервативным, чтобы зрители не оказывались в неловком положении. Например, я крайне отрицательно

УЧРЕЖДЕНИЯ КУЛЬТУРЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ СОВРЕМЕННЫМИ, ИНТЕРЕСНЫМИ И СОДЕРЖАТЕЛЬНЫМИ

отношусь к мату и пошлостям на сцене. В нашей семье был случай, когда мы с женой и дочерью-подростком пошли в кино на американский фильм. Увидели, что на экране происходит не то, что ожидали. Дочь сама предложила уйти, и я одобрил её решение. Значит, «внутренний фильтр» сработал. И мне кажется, что миссия культуры как раз заключается в воспитании этих моральных, нравственных и эстетических качеств человека, которые в любой ситуации помогут определить, где добро, а где зло. ●

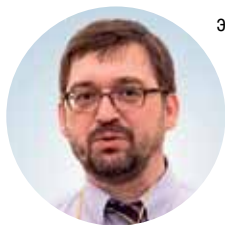


ДОБАВКА К ИЗВЕСТНОСТИ



Для повышения конкурентоспособности и инвестпривлекательности регионы должны быть архитекторами эмоций, вписаться в экономику впечатлений, отмечают брендологи. Хорошим ресурсом для этого может стать создание и продвижение локальных брендов.

Однако сегодня в плане брендинга территорий существуют большие трудности, мешающие регионам попасть в воронку развития, обеспечить приток дополнительных ресурсов, трансляцию региональных инициатив вовне. Какие барьеры мешают локальному брендингу, как можно их снизить – об этом рассуждают эксперты нашего журнала.



Владислав ШУЛАЕВ,

директор по продвижению территорий и стратегическим коммуникациям
Коммуникационного агентства АГТ:

– Как ни парадоксально, но проблему формирования так называемых локальных брендов можно назвать естественной. Она характерна для всех регионов России. В чём причина? Создание того, что прочно ассоциируется с конкретной территорией, продвижение, «раскрутка» местного бренда – это пока не технология, а, скорее, искусство, которое ещё только осваивается у нас в стране. Плюс ко всему ещё и многосубъектное – здесь нужна коопе-

рация многих заинтересованных и даже не заинтересованных сторон.

Кроме того, разработка и развитие бренда – это увязанная с региональной стратегией индивидуальная комплексная программа. И результатом этой программы должны стать не только творческая реализация и символический капитал, но и вполне конкретные дивиденды для жителей и территории. Бренд может считаться таковым, только если он встроен в экономическую жизнь территории и является драйвером для целой экосистемы из событий, бизнес-проектов, начинаний, медиа-маркетинговых механизмов и т. п., которые будут работать на узнаваемость, привлекательность, доходы и другие дополнительные бонусы.

Выращивание и продвижение локальных брендов требуют определённого уровня согласия и согласованности в обществе, что сейчас является заметным дефицитом. Хотя, казалось бы, практически у каждой территории есть чем порадовать население, туристов и инвесторов. К примеру, именно

БРЕНД – КАТЕГОРИЯ МАРКЕТИНГОВАЯ. ЕСЛИ УЖ ЧТО-ТО ПРИЧИСЛЯЕТСЯ

к брендам, то дальше речь должна идти об эффективности и измеряемом результате для населения и территории.

к Удмуртии ранее были безоговорочно «приписаны» одни из самых знаменитых в мире российских фамилий – Чайковский и Калашников. Но «бренд» Чайковский к настоящему времени больше «работает» на другие города (Клин, Москва, Санкт-Петербург), а 100-летие легендарного оружейника показывает, что «невоенная» – прежде всего туристическая – экосистема, связанная с фамилией Михаила Тимофеевича, в Ижевске создана не вполне.

Федеральный проект «Живое наследие» уже включил в российскую карту локальных культурных брендов музей-заповедник «Иднакар», имена М. Т. Калашникова (и его музей), П. И. Чайковского, а также «Бурановских бабушек»/«Бабушек из Буранова» и перепеч.

Этот проект готов принять новые заявки. Но для этого объект, имя, явление, образ, населённый пункт должны быть уже известны и приняты российской и зарубежной аудиториями. В Удмуртии есть целый ряд возможных претендентов, но я обратил бы внимание на интересный молодой бренд – «Бобровая долина». Все побывавшие там приезжие эксперты отзываются о нём исключительно положительно. Это действительно уникальный объект – лично я не знаю российских аналогов, когда обширный многофункциональный этнокомплекс расположен в центре города. К тому же оригинальные архитектурные и интерьерные решения выделяют его из общего ряда музеефицированных и шаблонных проектов. «Бобровая долина» уже известна, но, полагаю, что при определённом внимании к продвижению этнокомплекса результаты будут впечатляющими.

Механизмы роста могут быть разнообразными и вполне технологичными. Например, насыщенная программа (как минимум, в год 100-летия государственности Удмуртии) мероприятий, конференций, тематических встреч с участием гостей (в том числе журналистов и блогеров) из других регионов – чтобы они потом могли поведать о «Долине» своим коллегам. Кстати, чтобы гости почаще оставляли позитивный отзыв об этнокомплексе на нужных интернет-порталах – TripAdvisor, Booking.com и т. д. – Wi-Fi в нём должен быть более дружелюбным, чем сейчас.

У «Бобровой долины» есть все стартовые условия для того, чтобы войти в число топовых российских брендов своего сектора гостиничного бизнеса. А увязанность позиционирования этнокомплекса с отдельными элементами позиционирования

республики позволяет рассчитывать на него, как на одного из драйверов развития, например, этнотуризма и гастрономического туризма в Удмуртии.

Бренд – категория маркетинговая. Если уж что-то причисляется к брендам, то дальше речь должна идти об эффективности и измеряемом результате для населения и территории.

Максим ШАХМАТОВ,

директор по маркетингу финансового магазина «БОГГАТ»:

– У региональных FMCG-брендов, конечно, есть проблемы. В первую очередь это сложности продвижения – приходится конкурировать как с другими местными марками, так и с федеральными титанами. При этом у локальных брендов нет значимых бюджетов на маркетинг, какую-то культурную ценность на своей территории они также не особенно формируют. Призывы покупать «свое, родное, местное» работают слабо – покупатели в первую очередь обращают внимание на цену и состав продукта. Регбренды в целом хуже представлены, они меньше находятся на полке, их меньше узнают, им трудно конкурировать по присутствию и по позиционированию. Поэтому, чтобы удержаться на рынке, большая часть региональных брендов вынуждена выживать за счёт паразитизма на чужих именах. Выглядит это так. Федеральные компании выводят на рынок новый продукт, к которому потребитель ещё не привык, разрабатывают маркетинг, организуют присутствию на полке, в результате потребитель начинает об этом продукте узнавать. Как только у нового продукта появляется некая ёмкость сбыта, в этот «поезд» запрыгивают региональные бренды и начинают активно паразитировать – создают аналогичный продукт, но с разным ценовым уровнем – начиная от близкого «а-ля то же самое», но процентов на 5–10 дешевле, и заканчивая позиционированием для более дешёвого сегмента.

В своё время я занимался маркетингом в челябинской компании, производящей газированные напитки. У нас была собственная «Кола», и стояла задача конкурировать с той самой «Кока-колой». Наша задумка была в том, чтобы сделать цену продукции ниже цены оригинальной «Кока-колы» на 5–10%, хотя теоретически мы могли опустить её ещё ниже. Но если бы мы снизили цену процентов



**ЧТОБЫ
УДЕРЖАТЬСЯ
НА РЫНКЕ,
БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ
РЕГИОНАЛЬНЫХ
БРЕНДОВ
ВЫНУЖДЕНА
ВЫЖИВАТЬ
ЗА СЧЁТ
ПАРАЗИТИЗМА НА
ЧУЖИХ ИМЕНАХ.
ФЕДЕРАЛЬНЫХ.
И ОТ ЭТОГО НАДО
УХОДИТЬ**

СИЛЬНЫЙ БРЕНД – ЭТО ДОВЕРИЕ ИНВЕСТИТОРОВ И ТУРИСТОВ, А СООТВЕТСТВЕННО – УМЕНЬШЕНИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ, РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ, МОЩНЫЙ ТОЛЧОК К РАЗВИТИЮ СЕКТОРОВ ПРОМЫСЛЕННОСТИ, ТУРИЗМА, ТРАНСПОРТА, СФЕРЫ УСЛУГ

на 20, то по деньгам это было бы не существенно дешевле, а вот эмоционально у покупателя могло возникнуть ощущение, что наш продукт проще и ниже качеством. Чтобы этого не допустить, мы специально подвинули цену к стоимости оригинального продукта. Это создало эффект.

Вторая проблема региональных брендов – сложность конкуренции с федералами в части маркетинга. Если медиавеса несопоставимы или не находятся хотя бы в соотношении 60х40, то реклама регионалов не будет эффективной. И рекламе, и этикетку локальные бренды должны делать креативной, необычной, выделяющейся на полке, отстраиваться от конкурентов, причём нередко на грани фола.

Так, один из наших газированных напитков имел много аналогов у других производителей, в том числе из соседних регионов, цена на продукцию которых была на два-три рубля меньше. Казалось бы, ерунда. Но когда одна бутылка стоит 22 рубля, а другая – 19, то экономящий человек выберет второй вариант. В этой связи мы разработали новую, яркую, «вкусную» этикетку, заявили на ней содержание сока и ввели новые вкусы, характерные для среднего ценового сегмента, – граната и черешни. И мы смогли отстроиться от конкурентов, позиционировав себя ближе к «среднему классу». В результате потребитель стал понимать, что за несколько дополнительных рублей приобретает газировку заведомо более «статусную», в результате чего получал эмоциональное удовлетворение. Цена на новый напиток осталась прежней. Почему? Сок в напитке действительно был, но его было меньше, чем бензоата натрия. Влияние на себестоимость – почти нулевое.



Алексей ЗАГУМЁННОВ,

эксперт российского завода по производству игрового и развлекательного оборудования, управляющий группой компаний «Авира»:

– Любой регион – источник вдохновения для создания прибыльных региональных брендов. Возьмём, к примеру, Ижевск. По сути, это родина Лопшо Педуня. Звучное и сочное имя так и просится на вывеску с подстрочником «региональный бренд»! Именно такого персонажа сегодня не хватает всей России – простого, знающего «соль земли» и способного рассказать, как нужно жить, чтобы не было больно от бесцельно потраченного времени.

Свой герой может найтись на любой территории. Удачный пример – Кудыкина гора в Липецкой области. Хотя локальный бренд здесь использован слабо, он всё же способен приносить прибыль и

работать на дистанцирование от соседних территорий. Посмотреть на трёхголового змея приезжают со всей центральной части страны.

Другой пример – «пермский период в Пермском крае». Думаю, уже через два года Пермь, где в качестве локальных брендов уже популярны солёные уши и посекунчики с пестиками, станет обладателем ещё одного бренда – Парка пермского периода с его звероящерами.

Прибыльным оказывается тот развлекательный проект, заказчик которого бережно относится к местным традициям, культуре, образам. Локальный бренд можно строить «на пустом месте», но при грамотном подходе он обеспечивает интерес в первую очередь со стороны других регионов.

Вопрос локального бренда на уровне одной территории важнее связи с каким-нибудь федеральным брендом. Понимают это предприниматели, знают об этом и региональные власти. Потому что кесарю – кесарево, а житель Владивостока не сможет считать родным какого-нибудь мордовского Чепазу.



Юлия ЖОЛЯ,

исполнительный директор Национальной ассоциации организаторов мероприятий:

– Один из распространённых инструментов для продвижения территорий и брендинга регионов – событийный маркетинг. Крупные фестивали, спортивные соревнования, выставки или форумы, проводимые на регулярной основе, могут стать визитной карточкой или подчеркнуть особенности региона для целевой аудитории. За последние годы появились качественные фестивали за пределами Москвы и Санкт-Петербурга, которые привлекают внутренних туристов и помогают позиционировать регион как центр культурной жизни. Это и ночь музыки в Екатеринбурге, и национальные фестивали в Казани. Другой яркий пример – ярославский гастрономический фестиваль «Пир на Волге», который проходит уже в третий раз. По оценкам организаторов, каждый четвёртый из 60 тысяч посетителей был из другого региона.

События по своей сути – хороший информационный повод, который привлечёт внимание к региону в информационном пространстве и может подчеркнуть ту работу, которая была проведена ранее. Поэтому ивент – это только один из инструментов, который должен быть включён в общую стратегию продвижения территорий, наравне с другими условиями, включая создание транспортной и гостиничной инфраструктуры.

БРЕНДАМИ НЕ РОЖДАЮТСЯ, А СТАНОВЯТСЯ. СЛУЧАЕТСЯ ЭТО В МОМЕНТ, КОГДА СУММА

накопленного во взаимодействии с территорией потребительского опыта позволяет сформировать простое, узнаваемое и широко распространённое облако ассоциаций.

Событийная составляющая позволяет более равномерно распределить туристический поток и сгладить эффект сезонности. В этой связи можно отметить такое направление, как MICE. Само по себе отдельное деловое мероприятие не так влияет на бренд региона, но благодаря новой инфраструктуре многие города стали привлекательны с точки зрения проведения там деловых и образовательных программ. Продвижение регионов как дестинации для международных майс-проектов – направление, на которое сейчас государство делает ставку.

Наталья БЕЛЯКОВА,

партнёр Центра территориального маркетинга, доцент НИУ ВШЭ:

– Территорию двигают бренды, за которыми стоят долгосрочное маркетинговое целеполагание и стратегическое позиционирование. Если перечисленное есть, то стадия брендинга неминуемо наступит. Но последовательность событий именно такая: сначала маркетинг, потом брендинг, как его высшее проявление.

Это забывают территории, уповающие на брендинг как на панацею, которая поднимет их популярность у целевых аудиторий – туристов, резидентов, инвесторов. В реальности же для того, чтобы территория стала привлекательна для жизни, посещения или ведения бизнеса, нужно исходить не из констатации имеющегося (город в его нынешнем виде – это о чём, для кого?), а из чётко поставленных целей будущего. Итак: для чего через 10–30 лет сюда поедут туристы? Что до 2035 года, к примеру, будет удерживать на территории молодёжь? Есть ли стратегия развития на территории производственных или сервисных индустрий, которые драйвят территорию и способны привлечь инвесторов?

К сожалению, актуальный ответ на вопрос «зачем» для ныне живущих почти не найти в прошлом. Теперь смотрим на брендинг, ураганом пронёсшийся по большинству российских регионов. Большая часть разработок (откровенное рисование логотипов даже в расчёт не берём) – это фиксация идентичности территории без образа будущего. «Историческое» позиционирование может привлекать туристов (хотя обилие новых видов туризма составляет серьёзную конкуренцию классике), но что мемориализация прошлого даёт молодёжи? Парадокс в том, что когда есть рабочие места и ощу-

щается ритм жизни, историческая память оживает сама собой, а геолокация становится предметом личной гордости.

Брендами не рождаются, а становятся. Случается это в момент, когда сумма накопленного во взаимодействии с территорией потребительского опыта позволяет сформировать простое, узнаваемое и широко распространённое облако ассоциаций. Париж – пример органически сложившегося бренда. Можно бренд своевременно упаковать (сформулировать платформу, необязательно даже визуальную) – по такому пути пошли многие страны Северной Европы. Это помогает консолидированно продвигать территорию, что особенно важно при активности на новых рынках.

При этом нужно понимать, что success-кейс бренда I love NY не случился бы в отсутствие предельно конкретной стратегии развития города. Одним из приоритетов было препятствие оттоку резидентов. Так что самый известный «туристический» бренд был ориентирован вовсе не на туристов, а на местных, для которых была разработана целая программа по повышению привлекательности жизни в мегаполисе. И удача графического решения объясняется тем, что оно стояло на плечах гигантов, – стало своевременным и доходчивым символом конкретных шагов городских властей по снижению отрицательной миграции.

Готовность территории к брендингу (если понимать под ним фиксацию смыслов, которые мы решили брать с собой в будущее) – добрый знак. Чем раньше территория окажется готова к этой стадии, тем лучше, потому что сильный бренд (и связанные





ГОТОВНОСТЬ ТЕРРИТОРИИ К БРЕНДИНГУ – ДОБРЫЙ ЗНАК. ЧЕМ РАНЬШЕ РЕГИОН ОКАЖЕТСЯ ГОТОВЫМ К ЭТОЙ СТАДИИ, ТЕМ ЛУЧШЕ, ПОТОМУ ЧТО СИЛЬНЫЙ БРЕНД В ЭПОХУ ЭКОНОМИКИ ВПЕЧАТЛЕНИЙ ПРИНОСИТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОЧКИ В БИТВЕ ЗА ПОТРЕБИТЕЛЯ

с ним эмоции) в эпоху экономики впечатлений приносит дополнительные очки в битве за потребителя. Внешнего и внутреннего. На разных рынках.

Приступив к брендингу, надо всё время себя контролировать, не допуская заорганизованности, ультраформализации. Опыт работы с территориями подтверждает: брендинг – принципиально открытая система. Это процесс, помогающий маркетологам управлять спросом, совершенствуя предложения территории своим целевым рынкам.

Для эффективности процесса рекомендована внешняя экспертиза. Независимые профессионалы находятся над схваткой локальных амбиций, обид и передела зон влияния. Ещё плюс – свежий и комплексный взгляд на территорию, базирующийся на предшествующем опыте. Нередко территории несчастливы одинаково, – и можно предложить решения, уже доказавшие свой успех в схожих ситуациях.

Важная компетенция территориальных маркетологов – уметь организовать на территории итерационный процесс обсуждения, результатом которого будет образ будущего, понятный и притягательный для тех, кто живёт в настоящем.

Андрей ГУСАКОВ,
директор департамента
стратегического маркетинга
Dataforum LLC:

– Национальный бренд как элемент раскрытия и представления потенциала России на международном рынке формируется из совокупности сильных сторон и конкурентных преимуществ локальных брендов. Механизмы создания и продвижения региональных брендов должны определяться стратегиями социально-экономического развития федеральных округов и субъектов страны.



На основании документов стратегического планирования разрабатываются планы, в состав которых должны включаться мероприятия по выгодному и долгосрочному позиционированию бренда с учётом особенностей географического, природного, экономического, социокультурного потенциала.

Бренды городов и областных центров наиболее устойчивы и менее подвержены изменению рейтинга в силу независимости от политической и экономической ситуации в стране. При этом мощность потенциала территорий не является прямо пропорциональной величине узнаваемости бренда. Город Великий Устюг с населением менее 32 тысяч весь мир знает как родину русского Санта-Клауса, а каждый пятый иностранец, посещавший Санкт-Петербург, в первую очередь будет вспоминать фонтаны Петергофа.

Бренд территории – многогранное понятие, оно включает в себя туристическую, инвестиционную, этнографическую, историческую, культурную и «приключенческую» составляющие. Проблема – развитие одной или нескольких составляющих отдельно от других. Это происходит в рамках различных программ, находящихся в ведении разных органов администрации регионов. Поэтому часто стратегии развития брендов не работают, превращаясь в формальные документы. На уровне региона должен создаваться Совет по улучшению бренда территории, состоящий из экспертов по различным направлениям, общественных объединений, бизнес-структур.

Сильный бренд – это доверие инвесторов и туристов, а соответственно – уменьшение безработицы, развитие инфраструктуры, мощный толчок к развитию сегментов HoReCa, туризма, рекламы, транспорта, сферы услуг. Но увлекаясь проектированием бренда, не стоит забывать об инструментах повышения его узнаваемости и присутствия в информационной среде. Главные из них, особенно для регионов, – выставки и конгрессы. В прошлом году мы представили к заседанию Межведомственной комиссии Минпромторга РФ комментарии к проекту Федерального закона о выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности.

Документ получил массу нареканий, в том числе из-за отсутствия механизмов развития брендов территорий за счёт механизмов конгрессно-выставочной деятельности. Мы видим, что роль локальных брендов в решении задач привлечения инвесторов, повышения качества жизни, становления кластерной политики, развития деловой активности, создания рабочих мест излишне занижена. ●

РЕПУТАЦИЯ
LECTURE



ЭКОНОМИКА

СУРОВЫЙ КЛИМАТ
ИТОГИ ИССЛЕДОВАНИЯ
«УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В УДМУРТИИ»

ВЛАДИМИР ИВАНОВ
ИЖЕВСКИЕ КУЛИБИНЫ

СЕРГЕЙ КЛИМОВ
БУДУЩЕЕ БЕЗ МУСОРА?

ОСТАНОВКА ПО ТРЕБОВАНИЮ
ПРОГРАММА МОДЕРНИЗАЦИИ ЛИФТОВ В РЕГИОНЕ

Хозяйственная деятельность общества, а также
связанность отношений, складывающихся в системе
производства, распределения, обмена и потребления

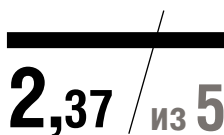


СУРОВЫЙ КЛИМАТ

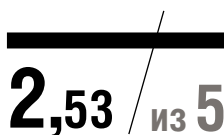
Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Удмуртской Республике представил результаты очередного опроса руководителей и собственников компаний и индивидуальных предпринимателей «Условия ведения бизнеса в Удмуртии в 2018 году». Они показывают: многие системные проблемы остаются нерешёнными.

Условия

Средняя оценка условий ведения предпринимательской деятельности в Удмуртии в 2018 году.

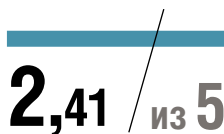


Средняя оценка в 2017 году.

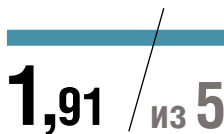


Масштаб бизнеса

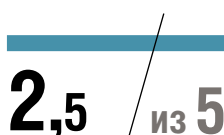
Малый бизнес



Средний бизнес

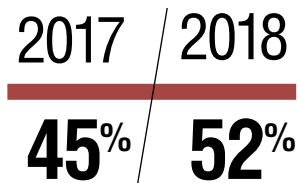


Крупный бизнес

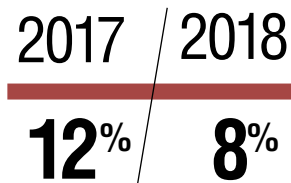


Неблагоприятный климат

Доля респондентов оценивают условия ведения бизнеса в регионе как «крайне неблагоприятные» и «неблагоприятные».

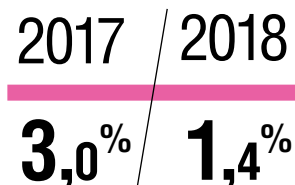


Доля респондентов оценивают условия ведения бизнеса в регионе как «хорошие» и «отличные».



Ухудшения условий

Сократилось число зарегистрированных в Удмуртии ИП и коммерческих организаций.



К сожалению, условия ведения бизнеса в Удмуртии остаются достаточно непростыми. И большая часть опрошенных предпринимателей заявляют о том, что ощущают их дальнейшее ухудшение. Как и в предыдущие годы, во многом на оценки бизнес-сообщества влияют решения, принимаемые на федеральном уровне. Новые требования к ведению предпринимательской деятельности могут перевесить или нейтрализовать положительные шаги, предпринимаемые руководством страны и республики. Постоянное изменение правил ведения бизнеса серьёзно увеличивает предпринимательские риски, способствует низкой деловой активности и желанию уйти в «тень».

На встречах с предпринимателями часто приходится слышать острую критику решений, принятых органами власти на различных уровнях, или проектов таких решений. Представители бизнеса постоянно обращают внимание на то, что заявления высших должностных лиц о мерах по улучшению условий ведения предпринимательской деятельности фактически не исполняются. А в отдельных случаях, таких как мораторий на рост налоговой

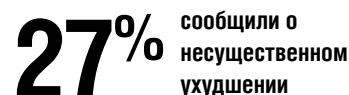
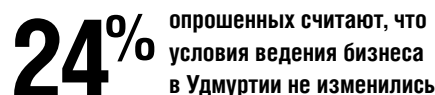
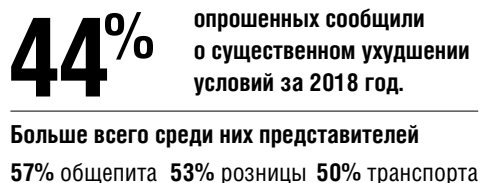
нагрузки или запрет увеличения отчётности, происходит обратное.

На региональном и муниципальном уровнях также имеются проблемы, отрицательно влияющие на условия ведения бизнеса.

Разрешение большинства имеющихся системных проблем в сфере предпринимательства находится в компетенции федеральных государственных органов. Учитывая это, для улучшения условий ведения бизнеса в республике необходимо прикладывать максимальные усилия по лоббированию изменений федерального законодательства и нормативных правовых актов, принятых федеральными органами исполнительной власти. Глава Удмуртии **Александр Бречалов** неоднократно подчёркивал важность развития экономики региона и поддержки местных предпринимателей. Регулярно предпринимаются шаги, направленные на реализацию этой цели. Проводятся обучающие мероприятия. К примеру, бизнес-акселератор, прохождение обучения, в рамках которого позволяет удвоить прибыль. В связи с этим можно быть уверенным, что развитие бизнеса в Удмуртии и инвестиционная привлекательность региона будут расти.



Александр ПРАСОЛОВ,
уполномоченный по защите
прав предпринимателей в УР



ГРУППЫ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Преобладает оценка «стало хуже»:

63%

спрос и покупательная способность клиентов

60%

налоговая нагрузка на бизнес

«Стало хуже» и «без изменений»:

48% / **50%**
хуже / без изменений

затраты на уплату неналоговых платежей

43% / **50%**
хуже / без изменений

условия для поиска и найма квалифицированных работников

«Стало хуже» – не менее 50% от числа «без изменений»

36% / **62%**
хуже / без изменений

Количество оценок – нормативные требования к ведению бизнеса

30% / **58%**
хуже / без изменений

количество проверок, проводимых органами государственного и муниципального контроля (надзора)

32% / **57%**
хуже / без изменений

условия для поиска и найма квалифицированных работников

32% / **64%**
хуже / без изменений

условия для защиты имущественных прав бизнеса



Ирина ПОНОМАРЁВА,
исполнительный директор
Удмуртского РО «Деловой
России»

На проблему ухудшения делового климата можно посмотреть с двух сторон. Да, мы видим, как пресс налоговых и прочих условий давит на предпринимателей, видим их ускоряющуюся бизнес-миграцию в другие регионы. Предприниматели всё активнее выводят свой бизнес туда, где работать будет проще и легче. Но также наблюдаем другую очень важную тенденцию – пассивность бизнесменов в плане использования инструментов, помогающих в бизнес-навигации. Сегодня в республике создана, на мой взгляд, неплохая система поддержки МСБ. Постоянно создаются новые эффективные программы. Но предприниматели не хотят тратить временной ресурс на то, чтобы осваивать такие механизмы. Участие в госпрограммах требует времени и сил, нужно готовить презентации, защищать проекты и т. п. Мало кто спешит заниматься

этим. Возникает парадокс – государство предлагает помощь, но бизнес говорит: это слишком сложно, и не использует возможности роста.

Вот простой пример. Некий предприниматель открыл небольшой торговый ларёк, раскрутил дело, получает прибыль. Со временем у него появляются конкуренты – тоже небольшие, но уже интернет-магазины. Конкуренция нарастает так, что ему приходится либо сворачивать бизнес, либо обучаться и создавать собственную торговую интернет-площадку. Понятно, какой вариант приведёт к позитивному результату.

Сегодня предпринимательская активность резко устремляется к нулю. Я это вижу, посещая различные мероприятия по поддержке бизнеса. Здесь всё больше присутствуют молодые бизнесмены, у которых есть интерес к развитию, получению новой информации. Опытные представители бизнес-среды менее стремятся к новшествам, им удобнее следовать проверенному сценарию. Но он зачастую уже не работает. Предпринимательскому сообществу нужно активизироваться, участвовать в грантовых программах, других проектах, нацеленных на бизнес-поддержку. Конечно, гнёт существующих проблем настолько велик, что сложно найти силы для освоения чего-то нового. Но другого пути, видимо, нет.

СЕГОДНЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ РЕЗКО УСТРЕМЛЯЕТСЯ К НУЛЮ. Я ЭТО ВИЖУ, ПОСЕЩАЯ РАЗЛИЧНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Преобладают оценки «без изменений»:



Плохое «самочувствие» деловой среды – проблема не локальная. Это общероссийская тенденция. И связана она в том числе с высоким давлением на МСБ контрольно-надзорных органов. Только за один год показатель, характеризующий «репрессивность» контрольной деятельности, вырос в полтора раза. Как это не скажется на состоянии предпринимательского сообщества?

Также есть информация о повышении плана по сбору в федеральную казну НДС, налога на прибыль, штрафов в отношении юридических лиц. Налоговой службе дано распоряжение дополнительно собрать налогов, пени на 300 млрд рублей. Очевидно, к чему может привести такая инициатива, если мы говорим о той среде, в которой бизнесу сегодня приходится работать.

Недавно состоялся круглый стол с участием предпринимателей, где рассматривались вопросы новой системы обращения с отходами, повышения нормативов за вывоз ТБО. Мероприятие было организовано не случайно. В части нормативов за вывоз отходов существуют серьёзные недоработки. Нормативы завышены в несколько раз. Чиновники признают эту проблему, было сказано о том, что цифры пересмотрят. Но вместе с тем было отмечено, что предприниматели не получают никакого

перерасчёта. Они платили по завышенным «ставкам» в течение определённого времени, однако возврата средств не получают. На наш взгляд, это крайне неверно.

Наше регулярное общение с бизнесом показывает, что он, по сути, никак не защищён от внешних условий. Буквально на прошлой неделе ездили в Завьяловский район, общались с представителями МСБ. Один из предпринимателей отметил, что за год он прошёл 63 проверки. Огромная цифра. Причём это просто ИП!

В другом районе руководитель компании сказал о том, что только за четыре месяца к ним уже шесть раз приезжали сотрудники контролирующих органов.

Основной посыл МСБ уже давно известен: этому сегменту нужно просто не мешать в работе и развитии. Жизнеспособный бизнес выживет даже без поддержки, главное, чтобы удалось, наконец, отказаться от «безнадзорного контроля», излишней административной нагрузки.

Большие надежды возлагаем на нацпроект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Возможно, его реализация благоприятным образом повлияет на смягчение существующего сегодня бизнес-климата.



Григорий СТРЕЛКОВ,
председатель Удмуртского
РО «Опоры России»

Итоги проверок

29% случаев из опроса – нарушений не выявлено и административные наказания не применялись (33% – в 2017 году, 41% – в 2016-м).

56% случаев – компаниям или должностным лицам назначены административные штрафы (57% – в 2017 году).

32% случаев – вынесены предупреждения (28% – в 2017 году, 23% – в 2016-м).

Наибольшие административные барьеры создают

Органы федеральной власти;

- 40% – налоговые органы (48% в 2017 году);
- 21% – Роспотребнадзор (23% в 2017 году);
- 17% – ПФР по УР (20% в 2017 году).

Органы исполнительной власти в Удмуртии:

- 10% – Главное управление по государственному надзору УР;
- 8% – Министерство строительства, ЖКХ и энергетики УР;
- 7% – Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды УР.

Органы местного самоуправления:

- 21% – подразделения в сферах управления имуществом и земельными ресурсами, архитектуры и строительства.
- 19% респондентов в течение 2018 года сталкивались с коррупционными практиками.

Основные причины неформальных платежей, по мнению бизнеса:

- 51% – неблагоприятная административная среда, предприниматели вынуждены платить, чтобы сохранить бизнес;
- 44% – специально созданные органами власти неисполнимые обязательные требования или административные процедуры;
- 18% – желание предпринимателя получить дополнительное конкурентное преимущество.

Оценки прибыльности предпринимательской деятельности в 2018 году:

- 2% респондентов – бизнес успешен, приносит хорошую прибыль, в перспективе планируется его расширение (6% – в 2017 году);
- 37% – бизнес приносит стабильную небольшую прибыль, угрозы для его существования нет, но на развитие ресурсов не хватает;
- 45% – прибыльность минимальна, и любые негативные изменения могут сделать бизнес убыточным;
- 16% – бизнес убыточен и существует только за счёт ранее накопленных ресурсов. ●



ОСТАНОВКА ПО ТРЕБОВАНИЮ

В Удмуртии более 2000 лифтов могут оказаться в «стопе». Техрегламент таможенного союза требует: в ближайшем будущем остановить все подъёмники, отработавшие нормативные 25 лет. Если учесть, что установка одного лифта обходится в 1,5 и более млн руб., обновление парка может растянуться на годы. Каков выход?

Проблема с вертикальным транспортом сегодня действительно разрослась до особых масштабов. И не только в Удмуртии. В многоквартирных домах жилого фонда по всей стране необходимо заменить более 110 тыс. лифтов, отслуживших свои нормативные четверть века.

Цифра колоссальная. Понимая это, чиновники ищут способы решения «неподъёмной» ситуации.

20 млн на модернизацию

В Удмуртии замены ждут порядка 2400 лифтов. При существующих сегодня темпах лифтового «апгрейда» на обновление уйдёт несколько лет. Между тем требования по замене отслужившего оборудования не ждут и вступят в силу уже скоро.

Дабы придать процессам реновации нужный темп, республика готова оказать собственникам многоквартирных домов финансо-

вую поддержку на обновление лифтового фонда. Интересы жильцов будет лоббировать региональная программа по ускоренной замене лифтов, предполагающая выделение средств на модернизацию из бюджетов городов и региона. Сегодня этот документ проходит соответствующие этапы рассмотрения.

Механизм финансовой поддержки, оказываемой при замене лифтов в МКД, разработан Минстроем Удмуртской Республики. Мониторинг лифтового оборудования показывает, что в Удмуртии необходимо обновить почти 2,5 тыс. подъёмных агрегатов, отмечает министр строительства, ЖКХ и энергетики УР **Дмитрий Сурнин**, это требует больших вливаний, поэтому необходим механизм финансовой поддержки собственников.

Министерство предложило такую систему: 20 млн руб. будет выделено из республиканского бюджета на компенсацию работ по замене



**В УДМУРТИИ
ТРЕБУЕТСЯ
ПОРЯДКА 2400
ЛИФТОВ**

НА РАССМОТРЕНИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ НАХОДИТСЯ

проект постановления, предусматривающий финансовую поддержку мероприятий по ускоренной замене лифтов.

лифтов в многоквартирных домах. За это проголосовали депутаты Госсовета Удмуртии.

Одно из условий предоставления господдержки – наличие 30% средств на счёте дома от стоимости работ по замене лифтов. В Ижевске есть дома, которые накопили 80%, то есть им даже нет необходимости голосовать за повышение взноса.

С управляющими компаниями и товариществами собственников жилья мы разговаривали. Работа с собственниками, подрядчиками и банками ведётся, также управляющие компании изыскивают внутренние финансовые резервы для выполнения работ.

Схема простая. Проводится общее домовое собрание собственников с составлением протокола о согласии на выполнение работ и изменении размера взноса. Управляющая компания или ТСЖ заключает договор с подрядчиком. Подрядчик, в свою очередь, заключает Соглашение с городом и республикой на компенсацию 20% стоимости работ. Компенсация предоставляется после подписания акта о выполнении работ.

Пока эта схема поддержки будет отработывать в Ижевске. Есть возможность распространить её и в других городах, но только при их готовности заложить в свой бюджет «строчку» на лифты.

Мы рассчитываем, что 20 млн руб. – это не окончательная сумма. По мере востребованности планируется увеличить её до 35 млн рублей.

Лифт в кредит

Эксперты и ранее говорили о том, что роль господдержки в лифтовой отрасли будет всё больше сводиться к запуску рыночных механизмов, созданию инвестклимата, нормативной регулировке, компенсационным моментам. И, по сути, единственным инструментом для замены изношенного оборудования станет система рассрочки или кредитования, бремя которой понесут на себе собственники МКД.

Сегодня жителям действительно приходится обеспечивать свою безопасность «взаимы», надеясь на заинтересованность производителей лифтового оборудования, подрядчиков работать в рассрочку или даже в лизинг. Такую ситуацию оценивают по-разному. Однако альтернативы тому, чтобы решить вопрос без помощи расчётов по частям или заёмных средств, не видится, учитывая нормы законодатель-

ства и, конечно, саму глубину проблемы отслужившего подъёмного оборудования. Наверное, поэтому представители управляющих компаний, ТСЖ ждут одобрения программы по ускоренной замене лифтов, уже сейчас выражают готовность начать работу с собственниками, чтобы в ближайшем времени запустить процессы модернизации.

– В Удмуртии, учитывая нормативный срок службы лифта, к 2025 году в соответствии с Региональной программой потребуют замены 706 лифтов в тех домах, собственники которых аккуму-

лируют средства на капитальный ремонт на спецсчетах, – комментирует директор

НУО «Фонд капитального ремонта в УР» **Диана Новомейская.** – И 234 лифта в домах, которые собирают средства на общем счёте Фонда капремонта в УР.

Сегодня в Удмуртии на счетах собственников накоплено порядка 30% от стоимости установки лифтов. Этого недостаточно для проведения работ, но достаточно для участия в мероприятиях по ускоренной замене лифтов.

Напомню, что в 2017 году в рамках таких мероприятий в Ижевске было отремонтировано 64 лифта в 14 домах. При этом недостающие средства собственники получили в кредит под 14% годовых в одном из банков. Процентную ставку в размере ставки рефинансирования Центробанка РФ по этому кредиту компенсировал Фонд содействия реформированию ЖКХ. На тот момент она составляла 9,25%. Такой механизм был отработан для домов, формирующих фонд капитального ремонта на спецсчетах.

Сейчас на рассмотрении правительства УР находится проект постановления, который предусматривает финансовую поддержку за счёт бюджета Удмуртской Республики мероприятий по ускоренной замене лифтов.

Постановление содержит следующие условия: 30% средств (на замену и установку лифта) должны быть на счёте дома, 20% – софинансирование из бюджета (14% со стороны республики и 6% со стороны муниципалитета). На оставшиеся 50% собственники могут оформить рассрочку либо кредит.

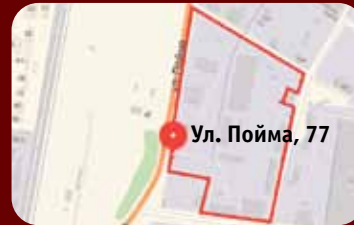
Отмечу, что в этой программе, помимо спецсчетов, будет предусмотрен механизм ускоренной замены лифтов и для жителей домов, аккумулирующих свои взносы на общем счёте. ●



**ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ
ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ
ГОСПОДДЕРЖКИ –
НАЛИЧИЕ 30%
СРЕДСТВ НА
СЧЁТЕ ДОМА
ОТ СТОИМОСТИ
РАБОТ ПО ЗАМЕНЕ
ЛИФТОВ**



СДАЁТ АДМИНИСТРАТИВНЫЕ, ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ, СКЛАДСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ В ДОЛГОСРОЧНУЮ АРЕНДУ



ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС «ПОЙМА 77»

Ул. Пойма, 77

В КОМПЛЕКС ВХОДЯТ:

- 3 капитальных строения общ. S более 10 тыс. м²;
- 6 холодных металлических ангара общ. S более 4 тыс. м², стоимость за 1 кв. м с НДС, без учёта коммун. платежей, производственные и складские – **от 66 руб./м²**;
- земельный участок S 83 тыс. м², стоимость за 1 кв. м без НДС – **10 руб./м²**.

На комплекс заведены сети: газ, вода, канализация, максимальное присоединение мощности к сетям электропитания до 1 МВт.

Рассматриваем предложения купли-продажи всего комплекса или долгосрочную аренду.

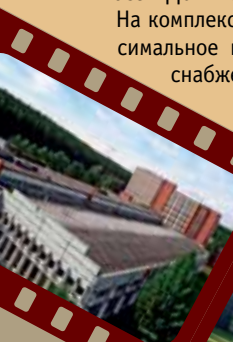
ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС «ПРОМПАРК 200-КА»

Ул. Промышленная, 8

В КОМПЛЕКС ВХОДЯТ:

- 2 производственных корпуса общ. S 20 тыс. кв. м **от 115 руб.** с высотой потолков 4,6 м, оснащены грузовыми лифтами до 2 тонн. Стоимость за 1 кв. м/руб. с НДС, без учёта коммун. платежей;
- 1 административно-бытовой корпус общ. S 12 тыс. кв. м **от 185 руб./кв. м** с высотой потолков до 3,3 м, оснащены грузопассажирскими лифтами до 1 тонны;
- 1 здание бытового назначения (бывшее кафе «Ангара») общ. S 3,2 тыс. кв. м **от 120 руб./кв. м**.

Комплекс расположен на 1 линии с удобной логистической и транспортной развязкой. На объекте централизованное отопление, водоснабжение и отведение, максимальное присоединение мощности к сетям электропитания 1 МВт. Территория оснащена гостевой стоянкой и внутренней парковкой на 200 мест, объект находится под круглосуточной охраной.



ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС «ПРОМПАРК 300-КА»

ул. Ленина, 101

В КОМПЛЕКС ВХОДЯТ:

- 4 административных корпуса общей S более 30 тыс. кв. м, помещения от 17 до 600 кв. м. Стоимость арендной платы с учётом НДС, без коммун. платежей – **от 300 руб./м²**;
- 5 производственных корпусов общей S 50 тыс. кв. м, помещения от 30 до 3000 кв. м с высотой потолков от 3,5 до 11 м. Корпуса оснащены кран-балками от 1,5 до 5 тонн. Стоимость арендной платы с учётом НДС, без коммун. платежей – **от 120 руб./м²**.

Объект находится на первой линии в удобной логистической и транспортной развязке.

На территории комплекса есть предприятия общественного питания, круглосуточная охрана, интернет-провайдеры, гостевая стоянка на 300 мест.

Централизованное отопление, водоснабжение, электроэнергия с мощностью подключения до 3,7 МВт, ведутся работы по газификации объекта.

**ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ
СОТРУДНИЧЕСТВА!**

Офис продаж: г. Ижевск,
ул. Ленина, 101, 2 этаж, офис 13.
Тел.: (34.12) 64-10-50,
68-16-54, факс 63-23-89





75 ЛИФТОВ «АКСИОН» УСТАНОВЛЕНО В УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ
по программе капремонта взамен отслуживших свой срок

КУРС НА ДИВЕРСИФИКАЦИЮ: ЛИФТОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ «АКСИОН»

Во многих регионах страны процент изношенности основных фондов лифтового хозяйства достиг предельного уровня. Эта проблема коснулась и Удмуртской Республики. Ситуация, в которой одно предприятие производит, устанавливает и занимается сервисным обслуживанием оборудования, является наилучшим решением для оптимизации затрат и повышения безопасности объектов.



Демонстрация лифтового оборудования в машинном отделении председателю правительства УР Я. В. Семёнову и министру строительства, архитектуры и жилищной политики УР Д. Н. Сурнину.

ООО «ТЭС» – крупное предприятие, входящее в группу компаний «Аксион», – является членом саморегулируемой организации Ассоциации «Российское лифтовое объединение». Опыт, собственная производственная база, высокий уровень сервиса и профессионализм сотрудников позволяют компании постоянно развиваться и совершенствоваться.

С 2018 года ООО «ТЭС» изготавливает лифты «Аксион» различных модификаций. Модельный ряд включает пассажирские лифты грузоподъемностью 400, 630 и 1000 кг со скоростью от 0,6 до 1,6 м/с. Все модели снабжены частотным регулированием главного привода, что позволяет разогнаться и останавливаться плавно, без рывков. Это существенно экономит электроэнергию и обеспечивает класс энергоэффективности «А». Дополнительным преимуществом является то, что ООО «ТЭС» оказывает

полный комплекс услуг, в том числе монтаж и последующее техническое обслуживание. Работает круглосуточная аварийная служба.

По данным проведенных Ростехнадзором проверок, в Ижевске 2400 лифтов работают уже более 25 лет, и требуется их замена. С 2020 года их дальнейшая эксплуатация будет запрещена. В целом же по Удмуртии, по словам директора Фонда капитального ремонта в Удмуртской Республике **Дианы Новомейской**, в регионе насчитывается порядка 5000 лифтов, которые необходимо заменить.

Для эффективного решения данной проблемы в Удмуртии существует программа капитального ремонта, предполагающая замену лифтового оборудования. ООО «ТЭС» принимает в ней активное участие. На сегодняшний день в Удмуртской Республике по программе капремонта взамен отслуживших свой срок установлено 75 лифтов «Аксион» с лебёдками от АО «Сарапульский ЭГЗ» (ООО «Вэллифт», г. Сарапул).

Высокое качество производимого оборудования отмечено наградами и дипломами российских и международных выставок. ООО «ТЭС» активно продвигает свою продукцию на российском и зарубежном рынках, участвуя в таких международных выставках, как «Армия-2019», «Russian Elevator Week 2019». ●

ООО «ТЭС».

426000 Удмуртская Республика,
г. Ижевск, ул. Максима Горького, 90
+7 (3412) 560-000
lift@axion.ru. www.lift.axion.ru



16+



**МОЩНОСТИ ПРЕД-
ПРИЯТИЯ ПОЗВО-
ЛЯЮТ ВЫПУСКАТЬ
В МЕСЯЦ
ДО 100 ЛИФТОВ
ТРЕХ МОДИФИ-
КАЦИЙ - ГРУЗО-
ПОДЪЁМНОСТЬЮ
400, 630, 1000 КГ**

Реклама.

ИЖЕВСКИЕ КУЛИБИНЫ

В основе успеха ижевского предприятия «Дентофлекс» – только ум его коллектива, а также богатый опыт и оригинальные идеи. Оборудование, которое разрабатывается и производится здесь, востребовано и конкурентоспособно на рынке России, в странах ближнего зарубежья и обладает всем потенциалом для того, чтобы расширить свои границы – и попробовать покорить мир.



Владимир ИВАНОВ,

директор
ООО НПФ «Дентофлекс»

ЦИФРА

1,5–2,5 года

и до полутора миллионов рублей требуется для получения сертификата на одно изделие

Недавно на презентации медицинской клиники в Ижевске гостям продемонстрировали новое оборудование. Я заинтересовался, кто его производитель. Сначала врачи не смогли мне дать точного ответа и предположили, что из Германии. Но, посмотрев шильдик на задней стороне, были искренне удивлены, что оно изготовлено в нашем родном городе, – начинает рассказ о своём предприятии директор ООО НПФ «Дентофлекс» **Владимир Иванов.**

Богатство выбора

Профессиональный опыт здесь тесно взаимосвязан с эффективностью. А каждая новая идея для коллектива предприятия – сродни любимому ребёнку. В 1991 году Владимир Иванов решил заняться бизнесом – и стены Ижевского механического института, где он был доцентом кафедры физики, имел степень кандидата технических наук и докторскую на серьёзную тему в области ракетостроения, поменял на производственные площади – хоть и необустроенные на тот момент, но зато под своё дело. Направлений для реализации научного потенциала у Владимира Александровича было предостаточно: это разработка стоматологических установок, их сертификация и производство, участие в республиканской программе по модернизации стоматологического оборудования, освоение новых рынков сбыта...

За годы работы компания сделала огромный рывок в развитии, в каждом из направлений деятельности добилась хороших результатов. Сегодня ООО «Дентофлекс» является одним из двух российских производителей стоматологических установок. Несмотря на то что данная продукция ориентирована в основном на бюджетный сегмент здравоохранения, она обеспечивает максимальный уровень удобства как для врача, так и для пациента. И что самое важное – имеет множество вариантов комплектации.

Именно благодаря богатству выбора в основном направлении деятельности – это выпуск гинекологических кресел – «Дентофлекс» успешно конкурирует с другими нашими производителями. На данный момент в Ижевске выпускают порядка 30–32% всех гинекологических кресел России. По ряду функций – к примеру, наличию радиоуправления, подогрева – наша продукция не имеет отечественных аналогов. И что особенно важно – она вытесняет даже китайские образцы.

– Весной прошлого года я был в Гуанчжоу на двух крупных международных выставках. Сравнил цены на продукцию – у нас и у китайцев они примерно одинаковы. Но при этом мы обладаем главным преимуществом – вариативностью. В Поднебесной изготавливают гинекологическое кресло в базовом варианте, а у нас производство, по сути, индивидуальное. По желанию заказчика мы предложим эконом- или бизнес-модель,



ЗА ГОДЫ РАБОТЫ ООО «ДЕНТОФЛЕКС» СДЕЛАЛО ОГРОМНЫЙ РЫВОК В РАЗВИТИИ
и в каждом из направлений деятельности добилось хороших результатов.

оснастим её различными опциями, дополнительными навесками – их до 18 вариантов, используем один из 36 возможных цветов обивки. И в течение двух недель с момента размещения заказа отгрузим его любому клиенту, будь он в Южно-Сахалинске или в Калининграде, – раскрывает производственные нюансы Владимир Александрович.

Главное – стандарты

Производственные цеха – святая святых предприятия. Порядок, идеальная чистота, несмотря на то что используется металл, пластик, краска, а также продуманная логистика ещё раз подтверждают высокий уровень и стандарты работы ООО «Дентофлекс». Передовое оборудование – к примеру, станок электронно-плазменной полировки металла есть даже не у всех крупных производителей, современные технологии и материалы обеспечивают высокое качество технических процессов.

В цехе сборки, как и везде, всё на своих местах. Аккуратно лежат отформованные детали для будущих кресел – спинки, сиденья. Совсем скоро на них будут наклеивать поролон, затем обшивать качественным кожаном по собственной, «секретной» бесшовной технологии – она гарантирует и отличный внешний вид изделий, и их длительную эксплуатацию. Вот идёт сборка кресел другого типа – трёхприводных: один привод поднимает сиденье, второй опускает спинку, третий регулирует высоту – удобно, практично, современно! Мощности ООО «Дентофлекс» позволяют ежемесячно выпускать до 150 гинекологических кресел, до 120 стоматологических установок – и предприятие готово работать с учётом интересов конкретного заказчика.



Идейное производство

Передовых идей в ООО «Дентофлекс» – предостаточно. С 2014 года здесь вновь осуществляется производство педикюрных комплексов. В этом направлении оно также предложило рынку передовое решение – влажную технику, которую на данный момент в России никто не выпускает.

В настоящее время в разработке – несколько видов лор-кресел. Закончены заводские испытания рабочего места лор-врача, так называемый лор-комбайн. В стадии завершения – опытно-конструкторские работы по рабочему месту офтальмолога.

– У нас есть много наработок, которые хочется реализовать. Но, чтобы получить сертификат на одно изделие, требуется 1,5–2,5 года и до полутора миллионов рублей. Немалая сумма. И даже после наличия регистрационного удостоверения очень сложно организовать производство, так как, несмотря на политику импортозамещения, не все комплектующие есть в России. Тем не менее мы работаем, видим перспективы по укреплению позиций компании как в России, так и в странах ближнего зарубежья – сейчас идёт регистрация наших изделий в Казахстане, Кыргызстане, Узбекистане. Более того, нам поступило предложение выйти с продукцией на рынки Ирана, Алжира – конечно, это тоже огромные финансовые вложения, но как отдалённая перспектива, почему бы и нет, – резюмирует Владимир Иванов. ●

**МОЩНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ
Позволяют
ЕЖЕМЕСЯЧНО
ВЫПУСКАТЬ
ДО 150 ГИНЕКОЛОГИЧЕСКИХ
КРЕСЕЛ,
ДО 120 СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ
УСТАНОВОК**

ООО НПФ «Дентофлекс»
426006 г. Ижевск,
ул. Баранова, д. 33А
Телефон (3412) 60-06-34
e-mail: dentoflex@mail.ru



ИСТОРИЯ С ОСОБЫМ ВКУСОМ

В 2019 году 150-летие отмечает Сарапульский ликёро-водочный завод. О том, как происходило становление этого одного из крупнейших отраслевых предприятий, – в нашем материале.



**Семён Гаврилович
ТЮНИН**

**ВИНОКУРЕННЫЙ
ЗАВОД КУПЦА
С. Г. ТЮНИНА
ОСНОВАН
В 1869 ГОДУ,
РАСПОЛОЖЕН
НА ВЫГОННОЙ
ЗЕМЛЕ
Г. САРАПУЛА**

Сарапул – один из старейших городов Удмуртии и Прикамья, он расположен на правом берегу Камы, на перекрёстке водного и железнодорожного путей.

Большой след в истории развития ликёроводочной промышленности в Сарапуле и города в целом оставила купеческая династия виноделов Тюниных. В 1826 году в семье купца Гаврилы Тюнина родился сын Семён. В конце 40-х годов XIX века Семён Гаврилович отделился от отцовского капитала и начал собственное дело; он был занесён в разряд купцов 2-й гильдии города Малоярославля Калужской губернии с объявленным капиталом в 5000 рублей. В 1868 году С. Г. Тюнин с семьёй переезжает в уездный город Сарапул Вятской губернии, а в 1869 году основывает винокуренное и водочное производство, здесь и начинается история Сарапульского ликёро-водочного завода.

В ведомости о состоянии винокуренных заводов Сарапульского уезда Вятской губернии за 1870 год указано, что винокуренный завод купца С. Г. Тюнина основан в 1869 году, расположен на выгонной земле г. Сарапула, в полуверсте от города. В год вырабатывается 72 273 вёдер спирта на общую сумму 216 819 рублей. Оборудование на заводе: три машины, 21 производственный чан. Персонал завода: один управляющий, один винокур, один помощник, 62 вольнонаёмных рабочих. Заработная плата рабочего – 6 рублей в месяц. Завод помещается в деревянном здании. Мука для винокурения покупается в Сарапульском уезде, сбыт вина производится в Сарапульском уезде и соседних губерниях.

Семён Гаврилович стал одним из наиболее состоятельных и влиятельных купцов города, владельцем оптовых винных складов и вёл большую

общественную деятельность, был щедрым благотворителем. В начале 1870-го он вошёл в состав Городской думы, а в ноябре того же года был избран на должность городского головы.

В 1880-х гг. Семён Гаврилович уже прочно занимал своё место в деловом мире Вятского края, его продукция была известна не только в уезде, но и в губернии. На заводе С. Г. Тюнина служили высокообразованные специалисты, которых он, как и многие другие предприниматели того времени, выписывал из-за границы и вербовал с других заводов. С работниками складывались доверительные отношения, рабочий человек чувствовал заботу и уважение владельца.

Личную монограмму, которая украшала его продукцию, С. Г. Тюнин заказал маститому петербургскому художнику, очень хорошо понимая, что удачный товарный знак – важная составляющая коммерческого успеха.

После введения винной монополии завод С. Г. Тюнина стал казённым. А в начале XX века, приблизительно в 1901–1903 годах, в Сарапуле на месте этого завода был выстроен специальный промышленный комплекс с оборудованными подвалами для хранения вина и спирта, где разместились казённые винные склады.

В 1914 году винная торговля была запрещена, но в городе были сосредоточены большие запасы ликёроводочной продукции, которые хранились в казённых винных складах.

В 1917 году в момент кризиса власти такая концентрация спирта в городе была использована с целью создания в городе беспорядков, когда винные склады были открыты на разграбление и устроены погромы. В годы Гражданской войны, а точнее,

СОЧЕТАНИЕ ВЕКОВОГО ОПЫТА ВИНОКУРЕНИЯ И СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ,

использование только натуральных компонентов лежат в основе высокого качества выпускаемой в Сарепуле продукции.

после контрреволюционного мятежа 31 августа 1918 года, когда город находился в руках ижевских повстанцев, в подвалах казённых винных складов находилась тюрьма. Заводское хозяйство очень сильно пострадало в годы Гражданской войны, на заводе царила разруха.

В зданиях бывшего спиртового завода в 1919–1921 годах, где, собственно, и сейчас располагается Сарепульский ликёро-водочный завод, базировался дивизион тяжёлых самолётов «Илья Муромец». В 1921 году здесь был построен первый советский гражданский самолёт – триплан «КОМТА». Это первый самолёт большей грузоподъёмности, построенный в советской России.

С 1923 года начинается новый организационный этап в деятельности завода, который был самым трудным и длительным. Не было никакого оборотного капитала, отсутствовал элементарный учёт заводского имущества. И всё-таки силами рабочих завода был проведён капитальный ремонт. Завод после упадка заметно ожил.

С началом Великой Отечественной войны выработка продукции ликёро-водочного завода была резко сокращена. На основании постановления СНК СССР и приказа Наркомата нефтяной промышленности СССР от 8 сентября 1941 года Государственный механический завод глубинных насосов и долот им. Дзержинского Азербайджанского государственного треста нефтяного машиностроения (Азнефтемаш) эвакуировали из г. Баку в г. Сарепулу УАССР. По решению Совета Народных Комиссаров от 3 октября 1941 года ему были переданы главный корпус, производственные площади и часть территории Сарепульского ликёро-водочного завода.

В послевоенные годы завод уже полностью был перепрофилирован под производство алкогольной продукции. В соответствии с веяниями времени он входил в различные промышленные группы, постепенно наращивал производственные мощности, укреплял позиции на рынке.

Согласно распоряжению Министерства имущественных отношений № 338/33-рп от 15.11.2001 года, учреждено Открытое акционерное общество «Сарепульский ликёро-водочный завод», созданное на базе Государственного унитарного предприятия «Сарепульский ликёро-водочный завод».

Сегодня ОАО «Сарепульский ЛВЗ» – это динамично развивающееся предприятие с передовыми

методами производства, управления рабочими процессами, активной социальной политикой. Его коллектив насчитывает свыше 400 человек. Сочетание векового опыта винокурения и современных технологий, использование только натуральных компонентов лежат в основе высокого качества выпускаемой в Сарепуле продукции. Она производится с соблюдением всех этапов технологического процесса и соответствует требованиям, предъявляемым действующими нормативными документами, что подтверждается результатами участия в российских и международных дегустационных конкурсах, где продукция Сарепульского ликёро-водочного завода заслуженно присуждаются высшие награды.

Завод производит более 1 млн декалитров в год (30 млн бутылок), из них более 40% реализуется за пределами республики. ОАО «Сарепульский ЛВЗ» поставляет продукцию в более чем 45 регионов Российской Федерации и восемь стран зарубежья (Армения, Эстония, Латвия, КНР, Южная Корея, ДНР, Германия, Абхазия). По объёму платежей Сарепульский ЛВЗ входит в число крупнейших налогоплательщиков Удмуртии (налоги и страховые взносы в 2018 году уплачены в сумме более 2,5 млрд руб.). На предприятии на постоянной основе финансируются мероприятия для детей сотрудников, пенсионеров Общества и заводчан. ОАО «Сарепульский ЛВЗ» активно принимает участие в спортивных состязаниях среди организаций города и предприятий ООО «Удмуртспиртпром». ●



Этикетка столового вина
С. Г. Тюнина

Современное здание СЛВЗ



БУДУЩЕЕ БЕЗ МУСОРА?

О важности «мусорной революции» говорится давно. Площадь всех российских свалок разрослась почти до пяти миллионов га. Это площадь Москвы, увеличенная в 15 раз! Эксперты утверждают: если ничего не менять, регионы «утонут в отходах». Реформа, начатая сегодня, даёт надежду на уход от «мусорного коллапса». Возможно ли это? Над вопросом рассуждает **Сергей Климов**, директор ООО «Чистый город» – компании, обслуживающей самый крупный полигон Удмуртии.



Сергей КЛИМОВ,
директор ООО «Чистый город»

– **Сергей Александрович, проблемы экологии, полигонов ТКО эксперты называют патовыми. Площадь свалок ежегодно растёт на 0.4 млн га, переработке подвергается не более 4% отходов, жители недовольны ухудшением экологической ситуации. Как реформа поможет исправить положение?**

– Да, проблемы в сфере обращения с отходами есть, и они весомые. Все говорят о том, что сейчас ведётся модернизация системы управления ТКО. Но такой системы раньше в принципе не было. Работа шла «по накатанной», бессистемно. И сейчас мы пожинаем плоды отсутствия нормального комплексного подхода.

Большим шагом вперёд считаю создание региональных операторов по обращению с ТКО. По Указу Президента РФ такие структуры начали действовать почти в каждом регионе с 1 января 2019 года.

Я пришёл в эту отрасль с большим желанием внести вклад в устранение накопленных проблем. И создать, наконец, системную модель работы. На нашем полигоне проблемы тоже есть. Но мы стараемся их решать.

– **Каковы основные трудности?**

– Компания «Чистый город» обслуживает крупнейший полигон Удмуртии. Он принимает

отходы у миллиона жителей. Это большая цифра – две трети населения региона!

Примерно через два с половиной года полигон исчерпает проектную мощность. Сейчас она исчерпана на 90%. Встаёт вопрос: куда будет свозиться мусор, собираемый у миллиона жителей, если ничего не предпринять? Не продлить жизнь полигона?

Так вот, наши задачи – дать полигону «вторую жизнь» и сделать так, чтобы она была экологически чистой, инновационно ориентированной.

– **Что делается для этого?**

– В будущем году планируем запустить проект модернизации полигона. Он масштабный, в частности, предполагает установку современных очистных сооружений, введение двух новых карт общей площадью 7 га. Параллельно будем вести строительство мусоросортировочного комплекса на 250 тыс. тонн в год.

Всё это позволит продлить срок службы полигона ещё, как минимум, на десять лет. Таким образом мы не просто увеличим потенциал объекта, но и повысим его экологическую безопасность, выведем отрасль обращения с отходами в Удмуртии на новый уровень.

– **Такие проекты требуют колоссальных вливаний.**

– Да, масштабные проекты требуют крупных инвестиций. Всё, что мы можем делать своими силами, – делаем. Например, закупает новую технику. За последнее время вложили в обновление парка спецмашин больше 19 млн рублей. Это помогает уверенно смотреть в будущее, понимать, что сегодня и в перспективе продолжим работать достойно, соблюдая все технологии.

Мы вложили немало средств в то, чтобы автоматизировать всю систему приёма отходов. Сегодня на полигоне действует система распознавания машин по автономеру, мы знаем, откуда,



В 2020 ГОДУ СПЕЦИАЛИСТЫ ООО «ЧИСТЫЙ ГОРОД» ПЛАНИРУЮТ ЗАПУСТИТЬ масштабный проект модернизации самого крупного полигона Удмуртии.

какой, чей мусор привезла та или иная машина. Также действует система весового контроля. Все данные в режиме онлайн передаются регоператору.

Обращение с каждым килограммом мусора ведётся согласно требованиям, безопасно и даже инновационно.

Но преобразования требуют финансирования. Собственных средств для развития не хватает. Необходима поддержка со стороны государства. Мы готовы работать, внедрять новшества, но для этого требуется помощь бюджета.

Хорошая новость – создание структуры, ориентированной на поддержку инвестиционных проектов. Это Российский экологический оператор, начавший работу с этого года.

Мы уже наладили сотрудничество с РЭО – заявили инвестпроект строительства современного мусоросортировочного комплекса на 250 тыс. тонн в год, а также проект реконструкции полигона, о котором я сказал выше. Надеемся на поддержку с его стороны.

– Можно узнать подробнее о мусоросортировочном комплексе?

– Проект имеет множество интересных нюансов. Через комплекс будет проходить 250 тыс. тонн отходов. То есть 100% мусора, который принимает полигон. Весь объём будет сортироваться с целью извлечения полезных фракций. Это большой вклад в то, что в Удмуртии будет сокращаться количество захораниваемых отходов! Уход от массового захоронения мусора – одна из главных задач реформы. Всё, что можно переработать, надо перерабатывать, и только оставшуюся часть отправлять на захоронение. С каждым годом процент переработки должен увеличиваться, а захоронения – уменьшаться.

В передовых странах перерабатывается около 70% мусора. Мы ставим задачу выйти на 40% переработки в ближайшие два года.

Комплекс будет включать зону разгрузки, извлечения крупногабаритных предметов, агрегат для разрывания пакетов, предсортировочную кабину, где происходит выборка стекла, текстильных и резиновых предметов, обуви, электроники.

Особое внимание стоит уделить агрегату для просева и отделения «органики». Система позволит решить одну из важных задач, о которых я



уже сказал, – рост процента переработки мусора.

Что будет с «органикой» после извлечения?

Мы будем вывозить её не на полигон, а на специальные бетонные площадки. Здесь в течение трёх месяцев она будет компостироваться по соответствующим технологиям. Затем использоваться для целей рекультивации полигона.

«Органика» – один из «производителей» свалочных газов, ухудшающих экологию, влияющих на здоровье человека. Многие слышали о событиях на полигонах «Кучино» и «Ядрово», выявивших проблему выбросов свалочного газа. Жители, вынужденные дышать загрязнённым воздухом, жаловались на плохое самочувствие, устраивали забастовки с призывами решить проблему.

Решить её можно за счёт переработки «органики». Если её перерабатывать, не будет свалочного газа. Это забота о безопасности, здоровье людей.

Мне хочется, чтобы каждый, кто приезжал на полигон, видел идеальную природную картинку. Не только в Европе, но и у нас нужно делать так, чтобы в будущем полигоны становились рекреационной зоной отдыха.

– На полигоне ведётся работа, требующая больших усилий коллектива.

– Мы – сплочённая команда. Причём скажу больше. У нас работает чуть более 50 человек, и каждый – не просто профессионал, а человек, заряженный идеей сделать полигон лучшим по экобезопасности. Я не сомневаюсь в своих сотрудниках, как и в том, что общими усилиями постараемся выполнить все задачи.

ВСЯ СИСТЕМА ПРИЁМА ОТХОДОВ НА ПОЛИГОНЕ АВТОМАТИЗИРОВАНА. ДАННЫЕ В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН ПЕРЕДАЮТСЯ РЕГОПЕРАТОРУ



ООО «Чистый город»
г. Ижевск, ул. Гагарина, д. 1,
литер «К», офис 205,
(3412) 27-14-10


ЗАГОРОДНЫЙ СЕЗОН

с магазинами Гастроном


шашлык из баранины/ свинины/ курицы
люля-кебаб/ ребрышки/ маринад 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

6+

gastronom18 

vk.com/gastronom18 

www.gastronom18.ru 

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

РЕПУТАЦИЯ

ЖЖ

ЖИЗНЬ

CITY FEST

ПОЧЕМУ ТАКИЕ ФЕСТИВАЛИ НУЖНЫ ИЖЕВСКУ?

ОЛЬГА НЕГАНОВА, АЗАТ ЗАКИРОВ
ДЕЛА СЕРДЕЧНЫЕ

ВЕТРЕННОЕ ХОББИ
КАЙТИНГ – СПОРТ ДЛЯ ЗИМЫ И ЛЕТА

НАНИ БРЕГВАДЗЕ
МАДАМ СНЕГОПАД

АКТИВНАЯ ФОРМА СУЩЕСТВОВАНИЯ МАТЕРИ, В НЕКОТОРОМ
СМЫСЛЕ ВЫШШАЯ ПО СРАВНЕНИЮ С ЕЁ ФИЗИЧЕСКОЙ
И ХИМИЧЕСКОЙ ФОРМАМИ СУЩЕСТВОВАНИЯ



CITY FEST. ПОЧЕМУ ТАКИЕ ФЕСТИВАЛИ НУЖНЫ ИЖЕВСКУ? И КАК ОНИ РЕШАЮТ ПРОБЛЕМУ ОТТОКА МОЛОДЫХ КАДРОВ

Второй год подряд на перекрёстке ул. К. Маркса и Кирова проходит фестиваль новых впечатлений CITY FEST*. Площадку для фестиваля в прошлом году всего за месяц построила компания «УралДомСтрой», команда которой является идеологом и организатором этого необычного события. CITY FEST (0+) – первый в России фестиваль, который длится практически целый месяц в формате ежедневных активных событий. С 27 июня по 21 июля жители города встречались на концертах, получали знания на лекциях и развивали творческие навыки на мастер-классах. Мы решили расспросить создателей фестиваля о том, как он прошёл в этом году, а также узнать о философии CITY FEST и его будущем.

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛДОМСТРОЙ», КОТОРАЯ ЯВЛЯЕТСЯ СОЗДАТЕЛЕМ ПЛОЩАДКИ

и организатором фестиваля, видит своей задачей создание условий, в которых потребности и бизнеса, и горожанина должны быть учтены.

НОВЫЙ ГОРОДСКОЙ СЦЕНАРИЙ

CITY FEST – это история о новом городском досуге, осознанном и развивающем. О новом взгляде на привычные вещи, об экологичном партнёрстве, встречах с единомышленниками и зарождении новых творческих и бизнес-проектов, прямо здесь – на площадке фестиваля. Это пространство, которое объединяет тех, кто любит ритм городской жизни и при этом ценит гармонию и красоту. История фестиваля началась в 2018 году.

«Когда наша команда запустила масштабный девелоперский проект на территории целого микрорайона, мы столкнулись со скепсисом горожан, всем казалось, что это история лет на десять. Действительно, это был серьёзный вызов – полностью перестроить и запустить в новую жизнь большое пространство в центре города. На месте деревянных бараков и ветхого жилья на пересечении ул. Пушкинской, Кирова и К. Маркса возвести современный квартал CITY. Мы поняли, что очень важно показать, что перемены начнутся не десятилетие спустя, а уже сегодня, и каждый может стать участником этого движения. Для этого был использован опыт многих европейских девелоперов, которые сначала создают общественное пространство – парки, торговые галереи, бульвары, а уже после – квадратные метры. Мы предложили Ижевску нетипичный сценарий и построили площадку CITY FEST, прообраз будущих общественных пространств территории CITY, и наполнили её качественным событийным контентом», – говорит директор компании «УралДомСтрой» **Всеволод Иванов**.

29 июня на фестивале состоялся большой концерт, на котором на одной сцене выступили ижевские талантливые музыканты и столичные группы –

«Джанго», «Мураками» и «Ногу свело!». Площадку в тот день посетили 5 000 человек.

По четвергам на CITY FEST были лекции и мастер-классы, направленные на создание дружелюбной среды, добрососедских отношений и учёбы на тему, как мы можем повлиять на качество нашей жизни.

Кроме этого, в рамках фестиваля были реализованы такие событийные форматы, как «Детский маркет», где дети впервые попробовали себя в роли маленьких предпринимателей, «Гастрономический день», организованный по примеру столичных фуд-фестивалей, когда на одной территории можно было встретить самые передовые ресторанные проекты Ижевска, и многое другое.

CITY FEST КАК ОДНО ИЗ РЕШЕНИЙ ПРОБЛЕМЫ ОТТОКА ТАЛАНТЛИВЫХ КАДРОВ

«В Ижевске существует проблема оттока молодых кадров, которые могли бы серьёзно повлиять на будущее города, изменить его развитие. Если бы все эти ребята оставались здесь, город был бы другим. Каждый из нас может посмотреть на фото своего класса и сказать, что жить в Ижевске остались порядка 40% выпускников, остальные уехали. Эта тенденция усиливается с каждым годом. Мы – кузница без кузнецов. Как изменить этот сценарий? Необходимо понять, от чего все бегут, к чему не хотят возвращаться. Деньги – далеко не главный фактор, есть ещё экология, безопасность, возможность организовать свой досуг, иметь доступ к мировым практикам, жить в комфортных условиях. Насколько Ижевск соответствует этим ожиданиям? Когда мы приезжаем



Всеволод ИВАНОВ,

директор компании
«УралДомСтрой»





ОЧЕНЬ ВАЖНО ПОКАЗАТЬ, ЧТО ПЕРЕМЕНЫ НАЧНУТСЯ НЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ СПУСТЯ, А СЕГОДНЯ, И КАЖДЫЙ МОЖЕТ СТАТЬ УЧАСТНИКОМ ЭТОГО ДВИЖЕНИЯ

в Санкт-Петербург и Москву, то видим другие лица и иные городские пространства. Там масса возможностей, качество жизни людей выше. Значит, нам нужно создать необходимые условия в Ижевске. Чтобы у нас можно было комфортно и безопасно проводить свободное время: встречаться, знакомиться, узнавать новое, учиться, находить единомышленников, создавать проекты и менять город к лучшему, развиваясь вместе с ним.

Известный урбанист **Святослав Мурунов**, которого мы привлекали к проекту территории CITY, выявил в Ижевске множество социальных групп, которые активны в социальных сетях, но ограничены узкими интересами, эти сообщества разрознены, между ними не существует связей, нередко они и вовсе не знают о существовании друг друга. Одна из задач проекта CITY FEST как раз в том, чтобы объединить все сообщества с одинаковыми ценностями, дать им возможность поучиться у лучших

специалистов, обеспечить необходимый культурный фон», – продолжает Всеволод Иванов.

На фестиваль в Ижевск поделится своим опытом приехали спикеры из других городов и стран: голландский архитектор **Пьеро Пульиз** (Амстердам), сертифицированный mindfulness преподаватель **Дарья Пепеляева**, руководитель Лаборатории архитектуры и дизайна Ригель **Мария Бутченко** (Москва). 18 июля онлайн-лекцию для посетителей площадки прочитал **Игорь Манн**, самый известный маркетёр России, автор и издатель. Все лекции на площадке были бесплатными для посещения.

А 20 июля генеральный партнёр фестиваля – ПСБ – организовал «День сильных людей», на котором с мотивационными сессиями выступили опытные бизнесмены и известные спортсмены Удмуртии.

По вечерам на CITY FEST можно было послушать талантливых музыкантов, эстрадно-духовые оркестры, поучиться танцевать танго.



29 ИЮНЯ НА ФЕСТИВАЛЕ СОСТОЯЛСЯ БОЛЬШОЙ КОНЦЕРТ, НА КОТОРОМ НА ОДНОЙ СЦЕНЕ выступили ижевские талантливые музыканты и столичные группы – «Джанго», «Мураками» и «Ногу свело!». Площадку в тот день посетили 5 000 человек.

БИЗНЕС – ЭТО ТОЖЕ ЖИТЕЛЬ ТЕРРИТОРИИ CITY

Параллельно с основной общегородской программой фестиваля проходила специальная часть для представителей бизнеса. В рамках CITY FEST компания «УралДомСтрой» вместе со специалистом **Татьяной Прохоровой** провела ряд исследований, которые направлены на выявление глубинных потребностей гостей/клиентов/горожан, а также на создание эффективных пространств, комфортной среды, где бизнесу находиться выгодно, а клиентам – хорошо. Строительная компания «УралДомСтрой», которая является создателем площадки и организатором фестиваля, видит своей задачей создание условий, в которых потребности и бизнеса, и горожанина должны быть учтены.

«Задача – поддерживать лучшие бизнесы, чтобы они могли развивать культуру потребления и внедрять международные практики в нашем городе. Тем самым в Ижевске станет жить интереснее, а это, в свою очередь, будет удерживающим фактором для талантливых горожан. Нам не нужно будет переезжать в другой город, чтобы получить качественную среду и возможность развиваться и находиться в кругу людей, с которыми у нас общие ценности», – уверена концептолог фестиваля CITY FEST Татьяна Прохорова, которая для компании «УралДомСтрой» провела семь исследовательских блоков в течение двух лет.

Компания провела три сессии с предпринимателями из разных сфер деятельности. На первой встрече участвовали представители сферы бытия, здоровья и образования, на второй – владельцы заведений и ресторанов, а на третьей – ИТ-директора. На сессиях предпринимателей познакомили и со

специальным инструментом исследований и поиска новаций «Дизайн-мышление», которым уже давно пользуются ведущие мировые корпорации и бренды (Apple, IKEA, Nike). Так «УралДомСтрой» поддерживает предпринимателей в Ижевске. В день закрытия фестиваля компания презентовала идеи по развитию комфортной среды для бизнеса и его клиентов на территории CITY.

«Мы вместе со всеми, кто есть на этой территории – покупателями квартир, бизнесом, сотрудниками, клиентами и управляющей компанией – создаём образ жизни, к которому все стремятся. Бизнес – это такой же житель территории CITY, только к нему в гости приходят каждый день со всего города. Мы выясняем потребности бизнесменов и их клиентов, чтобы создать коммерческие площади, инфраструктуру и сервис, усиливающую арендаторов», – подчёркивает Всеволод Иванов.

ЧТО БУДЕТ ДАЛЬШЕ С ФЕСТИВАЛЕМ CITY FEST?

«В Ижевске появляется всё больше ответственных девелоперов и урбанистов, формируются новые пространства, а когда накопится необходимая критическая масса, город изменится. Да, наша компания вкладывает ресурсы в развитие города, но решающим становится то, как сами горожане поддерживают эти инициативы, участвуют в них и сами их создают. CITY FEST как бренд и событийный формат продолжит своё существование, вне зависимости от локации и расположения. А каким он будет, своим вовлечением горожане определяют сами», – резюмирует директор компании «УралДомСтрой». ●

CITY FEST – ЭТО ИСТОРИЯ О НОВОМ ГОРОДСКОМ ДОСУГЕ, ОСОЗНАННОМ И РАЗВИВАЮЩЕМ



Подробнее узнать о фестивале вы можете в социальных сетях события:
https://www.instagram.com/city_festru/
<https://www.facebook.com/cityfest18/>
<https://vk.com/cityfest18>

6+

Генеральный партнёр фестиваля



ПАО «Промсвязьбанк».
 Генеральная лицензия Банка России № 3251

* Сити фест

ДЕЛА СЕРДЕЧНЫЕ



Болезни сердечно-сосудистой системы стали одним из главных зол современности наряду с онкологией. Стрессы, малоподвижный образ жизни, неправильное питание, вредные привычки привели к «омоложению» инфарктов. Если раньше сердечно-сосудистые заболевания считались уделом тех, кому за 50, 60 лет, то теперь они всё чаще поражают людей наиболее трудоспособного возраста, в основном деловых мужчин в возрасте от 30 лет. Однако эту серьёзную катастрофу можно предотвратить. Помните: ваше сердце – в ваших руках.



Ольга НЕГАНОВА,

главный врач БУЗ УР
«ГКБ 9 МЗ УР»

Когда молодость не радует...

Инфаркт миокарда – омертвление участка сердечной мышцы вследствие частичного или полного прекращения поступления крови в сердечную мышцу через коронарные артерии, чаще всего из-за тромба – в последнее время приобретает масштабы болезни века. По статистике, от заболеваний сердечно-сосудистой системы страдает в среднем каждый четвёртый человек. В России ежегодно фиксируется более 50 тыс. случаев инфаркта миокарда. При этом данный недуг постоянно «молодеет». В моей практике встречался случай инфаркта даже у 26-летнего молодого человека. Но тут, конечно, на заболевание повлияла ещё и наследственная (по мужской линии) патология сосудов.

Инфаркт в старшем возрасте зачастую протекает легче, так как в течение жизни у человека между сосудами образуются дополнительные мелкие сосуды, так называемые анастомозы. И когда на каком-то участке сердечной мышцы происходит гипоксия, эта сеть берёт на себя функции кровоснабжения. А у молодых людей она ещё не сформирована, поэтому масштабы катастрофы могут быть шире и исход чаще фатальный.

Причина «омоложения» и прогрессирования кардиологических заболеваний во многом в нас самих – нашем образе жизни, мышлении и вредных привычках. К примеру, курение повышает риск возникновения патологии сердца и сосудов на 12%, гиподинамия – на 17%, гипертония – на 37%. Неправильное, несбалансированное питание тоже

САМОЕ ГЛАВНОЕ, НА ЧТО НАДО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ, – БОЛЬ В ГРУДИ ЛЮБОЙ ЭТИОЛОГИИ.

Это может быть чувство жжения или сдавления в грудной клетке спереди, неприятная колющая боль слева и т.д.

ведёт к проблемам, а сегодня мы едим гораздо больше мяса и меньше овощей, чем раньше. Не способствуют здоровью сердца и высокие психо-эмоциональные нагрузки, которые сплошь и рядом испытывают люди. О том, что стрессы вызывают ухудшение кровотока, спазм сосудов, формирование в них склеротических бляшек, тромбов, известно ещё со времён Вьетнамской войны. Уже тогда у солдат находили эти проблемы, и они сплошь и рядом вели к инфарктам, инсультам.

И ещё один очень важный фактор – отсутствие должного внимания к себе, к своему здоровью. Рабочие интересы для многих гораздо важнее личных. Топ-менеджер, бизнесмен даже дома вечером полностью погружён в дела, в заботы. Он чувствует боль в груди, дискомфорт, но списывает это на остеохондроз и терпит, вместо того чтобы бить тревогу. В итоге обращение в медицинское учреждение или вызов «скорой» растягивается на сутки, а то и двое. И самое «золотое» время – это первые 60–90 минут с момента возникновения приступа, когда есть возможность за счёт препаратов растворить тромб, улучшить кровоток спазмированных сосудов и избежать омертвления тканей, а следовательно, и рубцов сердечной мышцы – упускается. В данном случае последствия катастрофы бывают гораздо шире, а болезнь намного труднее поддаётся терапии.

Учить лечиться

Диагностика инфаркта миокарда – задача сугубо медицинская. Даже в госпитальных условиях на первоначальном этапе без дополнительных обследований, включающих и ЭКГ, и анализ крови на определённые показатели, сложно верно поставить диагноз. А сам человек в принципе не может правильно трактовать своё состояние, адекватно оценивать происходящее. Поэтому самое главное, на что надо обращать внимание, – боль в груди любой этиологии. Это может быть чувство жжения или сдавления в грудной клетке спереди, неприятная колющая боль слева и т.д. Возможно, боль возникает посередине грудины с иррадиацией в стороны, в любую точку. Может быть в покое или появляться на физическую, эмоциональную нагрузку. Во всех этих случаях необходимо вызывать «скорую», чтобы в момент приступа снять ЭКГ, понять её причину и выбрать правильные дальнейшие действия.

Либо это перспективный визит к неврологу, либо экстренная госпитализация в специализированные лечебно-профилактические учреждения по сердечно-сосудистому профилю.

Самое главное в лечении инфаркта миокарда – строгое соблюдение рекомендаций врача. Как только пациента переводят из отделения интенсивной терапии в обычную палату, его двигательный режим начинает расширяться. И это правильно, так как при движении около повреждённой мышцы улучшается кровоток, и сердце постепенно, пошагово заново привыкает к нагрузкам. На этом этапе очень важно себя не жалеть, но в то же время – всегда прислушиваться к организму. Если во время ходьбы возникают боль, неприятные ощущения, об этом обязательно надо сообщить инструктору ЛФК, лечащему врачу,

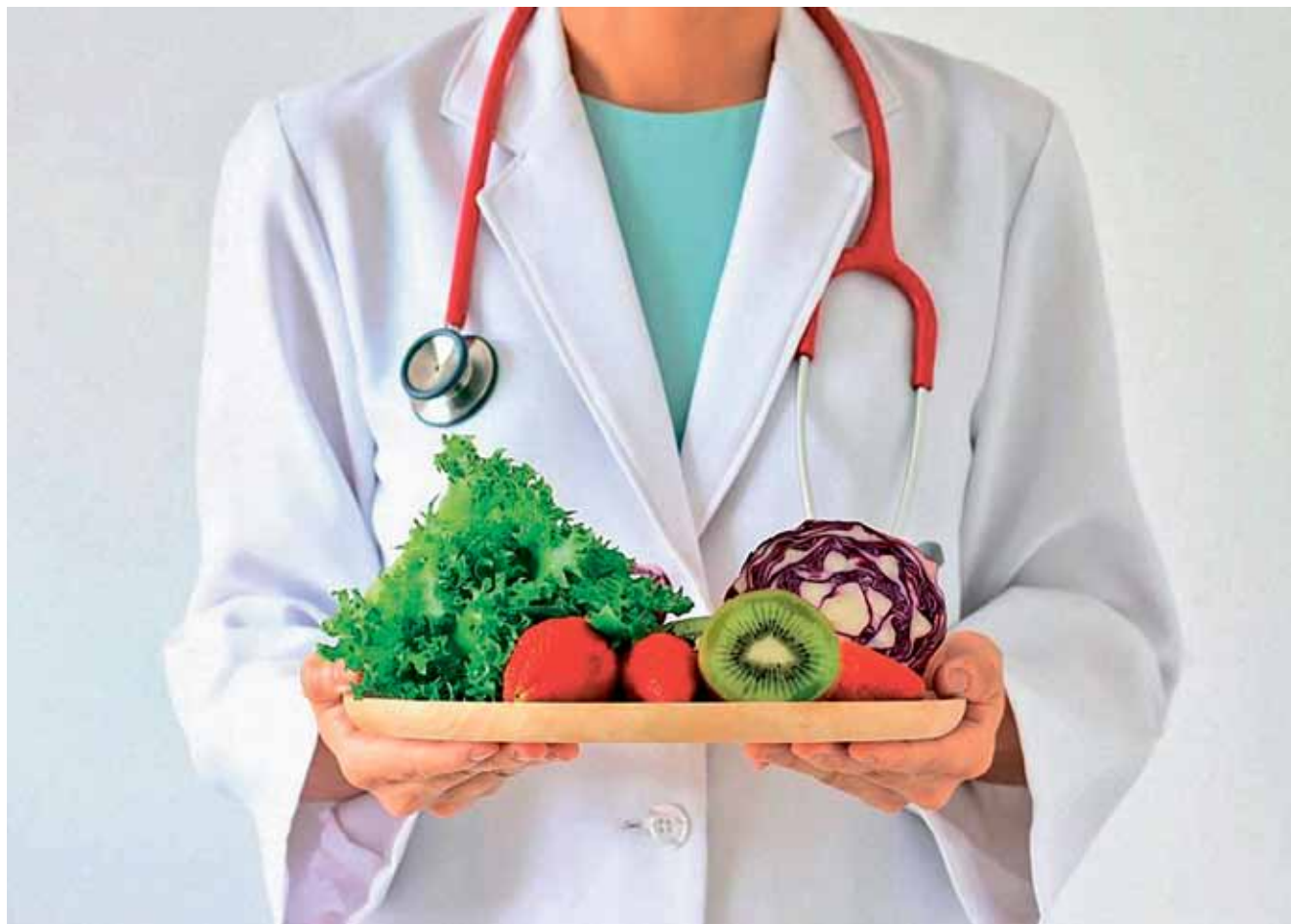


Азат ЗАКИРОВ,

заместитель главного врача
БУЗ УР «ГКБ 9 МЗ УР»
по клинично-экспертной работе,
врач-кардиолог

ПРИЧИНА «ОМОЛОЖЕНИЯ» И ПРОГРЕССИРОВАНИЯ КАРДИОЛОГИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ ВО МНОГОМ В НАС САМИХ – В НАШЕМ ОБРАЗЕ ЖИЗНИ, МЫШЛЕНИИ И ВРЕДНЫХ ПРИВЫЧКАХ





ЦИФРА

Курение повышает риск возникновения патологии сердца и сосудов

на 12%,

гиподинамия –

на 17%,

гипертония –

на 37%

так как риск возникновения повторного инфаркта миокарда в ранний период очень высок.

Следующий немаловажный этап – выписка и наблюдение. Попав домой, человек полагает, что способен выполнять привычную физическую нагрузку, некоторые тут же спешат выйти на работу. Это в корне неправильно. Ведь начальный период – самый «нежный», после инфаркта необходимо полностью восстановиться. К тому же именно в первый год после болезни часто возникают осложнения и фатальные катастрофы. И зачастую к ним ведёт самовольная отмена препаратов. Некоторые пациенты принимают лекарства, пока пребывают в стационаре, а потом не хотят приобретать их самостоятельно, например, из-за высокой цены. Есть ещё одна категория людей, которые отказываются от лечения, так как не чувствуют себя больными. Но отмечу, что обо-

снованность схем длительного поддерживающего лечения подтверждена и отечественным, и мировым кардиологическим сообществом. План лечения у всех примерно одинаковый, и его надо придерживаться, чтобы достигнуть если не полного выздоровления, то хотя бы длительной ремиссии.

Смена приоритетов

Соблюдать рекомендации врача и принимать все назначенные препараты, конечно, очень важно. Но «центр здоровья» при сердечных патологиях – это образ жизни. И если человек, перенёсший инфаркт миокарда, не сведёт к минимуму факторы, способствующие прогрессированию заболевания, положительного эффекта не будет. Это примерно то же самое, как если привести осла к водопою и не научить его пить, он всё равно умрёт от жажды (так говорил Авиценна). Это грубый пример, но показательный. И не лечащий врач, а сам пациент, возможно, при помощи семьи, при поддержке близких должен осознать необходимость этого. В ином случае риски повторных катастроф всегда будут очень высоки.

**В РОССИИ ЕЖЕГОДНО ФИКСИРУЕТСЯ
> 50 ТЫС. СЛУЧАЕВ ИНФАРКТА МИОКАРДА**

ДЕЛОВЫЕ ЛЮДИ НЕ ПРЕДСТАВЛЯЮТ СВОЮ ЖИЗНЬ БЕЗ ЛИЧНОГО АВТОТРАНСПОРТА.

И чтобы поддерживать сердечно-сосудистую систему в рабочем состоянии, нужно проходить ежедневно не менее 10 000 шагов.

Комплекс мер по восстановлению после инфаркта миокарда включает в себя, прежде всего, отказ от вредных привычек – курения и алкоголя, а также корректировку давления, снижение уровня «вредного» холестерина. И в данном случае очень важно правильное питание. В рационе должны присутствовать нежирная телятина, крольчатина, индюшатина. Лучше – приготовленные на пару либо запечённые. Многие любят жареное мясо, но шашлык менее полезен, а свинину вообще нужно исключить из питания. Мясо два-три раза в неделю вполне достаточно даже для мужчины, ведущего активный образ жизни. Если готовите курицу, то без кожи – это самое крупное депо жира, ведущего к повышению холестерина. Рекомендована морская рыба, она содержит в большом количестве полиненасыщенные жирные кислоты.

Мясные блюда оптимально сочетать с овощными, приправляя их специями и зеленью. Обратите внимание: жители Кавказа меньше страдают от сердечно-сосудистых заболеваний как раз по причине правильного питания. Травы и приправы в организме являются своеобразной щёткой и не позволяют «плохому» холестерину всасываться в стенки кишечника. Аналогичным образом работают яблоки, кабачки и другие волокнистые фрукты, овощи без тепловой обработки. Сделайте выбор в пользу правильных углеводов – цельнозерновых злаков, откажитесь от риса, картофеля, макарон. Больше употребляйте высокобелковых блюд из чечевицы, нута, фасоли, ешьте фрукты и ягоды, даже в замороженном виде в них сохраняются все витамины и микроэлементы. Чтобы молочные продукты были максимально полезными, выбирайте молоко, творог с минимальной жирностью, так как в них содержится больше кальция. И не забывайте, что объём суточного потребления килокалорий обязательно должен коррелироваться с их расходом. Различные онлайн-калькуляторы помогут вам в этих подсчётах.

Пить или не пить – этот вопрос волнует многих «сердечников». Скажу однозначно: от спиртного надо отказаться полностью. Если вспомнить историю, у Брежнева был инфаркт миокарда, и он вместо коньяка на деловых мероприятиях пил подкрашенную заваркой воду. Среднестатистический мужчина, даже если он крупный бизнесмен, тоже может последовать его примеру. Надо понимать,

что спиртное задерживает жидкость, расширяет сосуды в первые 30 минут, а затем вызывает резкий спазм и действует на организм как допинг, что недопустимо при сердечных заболеваниях. А вот кофе – хорошего, натурального, одну чашечку в день – выпивать полезно. В малом количестве кофеин расширяет артерии, а в большом ведёт к их спазму.

Гиподинамия – наш враг. Деловые люди не представляют свою жизнь без личного автотранспорта. Но чтобы поддерживать сердечно-сосудистую систему в рабочем состоянии, нужно проходить ежедневно не менее 10 тыс. шагов. Минимально – это 30 минут ходьбы, шесть-семь дней в неделю. Ходить надо в умеренном темпе и снижать нагрузки, если возникают неприятные ощущения. Если здоровье позволяет, режим двигательной активности можно увеличить. Чем полезна ходьба? Благодаря движению сердце лучше снабжается кровью, что очень важно для профилактики повторных инфарктов. При нагрузках обязательно следите за пульсом, так как при учащённом сердцебиении тоже возникает гипоксия. Для здорового человека оптимальный ритм при ходьбе – 80 ударов в минуту, для человека, страдающего ишемической болезнью сердца и перенёсшего инфаркт, – от 60 до 70 ударов в минуту. Следите за своими показателями при помощи пульсометров, «умных» браслетов и других аналогичных устройств.

ОТ ЗАБОЛЕВАНИЙ СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТОЙ СИСТЕМЫ СТРАДАЕТ В СРЕДНЕМ КАЖДЫЙ ЧЕТВЁРТЫЙ ЧЕЛОВЕК

Для оценки сердечно-сосудистого риска возникновения инфарктов и других сосудистых катастроф в ближайшие 10 лет существует шкала SCORE. В ней учитываются различные параметры – возраст, пол, курение, артериальное давление. Данное тестирование выполняется легко, его можно проходить всем и особенно в возрасте после 40 лет. А людям с высокой степенью риска стоит задуматься, обследоваться, изменить образ жизни – даже один отказ от курения уже существенно снижает вероятность инфаркта, чтобы через десять лет не возникла сердечная катастрофа. ●



ВЕТРЕННОЕ ХОББИ

Кайтинг – один из тех немногочисленных видов спорта, которым можно заниматься и зимой, и летом. Воздушный змей вам в руки – и экстрим на протяжении круглого года обеспечен! Не зря говорят, что человек, однажды увлеченный силой ветра, энергией, скоростью, как правило, становится постоянным поклонником этих острых ощущений.

Под парусом кайта

Кайтинг – новый парусный вид спорта. Его главный элемент – кайт, или в переводе с английского воздушный змей особой конструкции – большого крыла и строп длиной 25 метров, которые заканчиваются планкой или ручками для управления. Кайт создаёт тягу и при помощи силы ветра позволяет передвигаться по разным поверхностям, совершать прыжки. Собственно говоря, воздушные змеи известны человечеству на протяжении многих веков. К примеру, их использовали на морских судах в случае экстремальных ситуаций. Но только в конце 1990-х был дан толчок к появлению этого увлекательного спорта. И он очень быстро приобрёл популярность во всех странах мира.

Сегодня кайтинг часто называют «спортом XXI века», обеспечивающим активность без преград. Зима – время сноукайтинга. В этот период его поклонники на горных лыжах или сноуборде гоняют по заснеженным полям, поднимаются под кайтом в горы, совершают прыжки с трамплинов и на плоскости. Лето – пора кайтбординга и кайтсёрфинга – покорения волн и путешествий по водным просторам на доске. Есть и другие варианты использования силы ветра и кайта. Маунтинборд, багги, скейт, ролики, лодки и даже сухопутные экипажи – на всём этом можно кататься с воздушным змеем.

– Кайтинг – очень многогранный вид спорта. Если занимаешься им летом, то на воде можно делать трюки, прыжки, различные акробатические элементы, использовать разные виды досок. Лично мне по душе больше фристайл. Можно участвовать в марафоне, гонках. Зимой тоже есть и гонки, и фристайл, но, конечно, они уже более экстремальные, чем летом, – объясняет инструктор

В КАЙТИНГ ПРИХОДЯТ ЛЮДИ УЖЕ СОСТОЯВШИЕСЯ, В ВОЗРАСТЕ 35–40 ЛЕТ, КОТОРЫЕ ХОТЯТ НАЙТИ НОВЫЕ ЭМОЦИИ

НАШЕ ХОББИ ОЧЕНЬ СИЛЬНО ЗАВИСИТ ОТ ВЕТРА. ОТ ЭТОГО МОМЕНТЫ КАТАНИЯ

приобретают особую ценность. Среди кайтеров даже байка ходит: работал-работал, посмотрел в окно, почувствовал ветер – всё бросил и пошёл кататься.

тор по кайтсёрфингу и сноукайтингу
Евгений Сапожников.

Вперёд, за ощущениями!

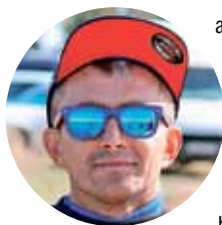
Евгений Сапожников уже привык жить на два города. Зимой он тренирует в Перми – регион, по его словам, отлично подходит для сноукайтинга. Аналогично и в Удмуртии – в снежное время года у нас много открытых пространств, есть водоёмы, по которым можно кататься с ветерком, получая свою дозу адреналина. А вот летние условия у нас, равно как и у соседей, не самый хороший вариант для данного вида спорта – не хватает максимального ветра вдоль берега, говорят знатоки, так как Кама огорожена лесом, а все водоёмы расположены в низинах. Поэтому в мае Евгений меняет северные широты на южные – и на полгода уезжает в Евпаторию.

– Вода, море – это ни с чем не сравнимые ощущения. Кайт позволяет развивать скорость до 100 км/ч. Но если на хорошем автомобиле можно ехать 200 км/ч и не замечать этого, то с кайтом 30 км/ч порой ощущаются как все 150, – делится он.

Наверное, экстрим, адреналин, безудержные эмоции – те непередаваемые ощущения, за которые любят современных воздушных змеев. И, взяв их в руки единожды, как правило, надолго увлекаются этим видом спорта.

Житель Воткинска **Егор Абрамов** раньше занимался самбо. В поисках дополнительных острых ощущений решил попробовать себя в кайтинге – и влюбился в него. С 2011 года катается и зимой, и летом. Тренируется регулярно, несмотря на профессиональную занятость. За год, по его подсчётам, выдётся примерно 100 катальных дней: 60 – с ноября по середину апреля, и 40 – летом, так как в августе в основном стоит жаркая погода и не бывает нужного северного или западного ветра.

– Наше хобби очень сильно зависит от ветра. От этого моменты катания приобретают особую ценность. Среди кайтеров даже байка ходит: работал-работал, посмотрел в окно, почувствовал ветер – всё бросил и пошёл кататься. Это на самом деле так, нам приходится подстраиваться под природу, «ловить» ветер здесь и сейчас. Иногда в шутку говорим, что скайтсёрфинг – это распитие чая с друзьями. Был прогноз, был ветер – приехали,



а он стих. Достали термосы, печенье, попили чай и разъехались, – комментирует Евгений Сапожников.

Где учиться буду я?

Профессионалы уверены: постигать азы катания с кайтом лучше под руководством опытного инструктора – чтобы избежать ошибок и быстрее освоить технику. В России не так много школ кайтинга. Летом поклонников этого вида спорта можно встретить в Анапе, Ейске, Должанке, на Таманском полуострове – там, где хорошо дует ветер. Популярна Балтика. В Удмуртии, к сожалению, на данный момент нет ни своей школы, ни Федерации кайтинга – на это требуются большие финансовые затраты, а тех, кто ходит «под парусом», у нас не так много. В Ижевске, как говорят, снаряжение есть у 50–60 человек, но ещё и не все из них катаются.

– Научиться управлять кайтом не так сложно. Если человек катается на сноуборде, то после базового трёхчасового курса с инструктором он может уже самостоятельно заниматься и прогрессировать. Обучаться самому с нуля долго и небезопасно, – утверждает Евгений Сапожников. Среди его учеников сегодня в основном мужчины, женщин – не более 15–20%, хотя есть и такие отчаянные леди! Так как это дорогостоящий вид спорта, в него приходят люди уже состоявшиеся, в возрасте 35–40 лет, которые хотят найти для себя новые эмоции. Чтобы овладеть данной дисциплиной, важна общая физическая подготовка. Чем лучше человек физически





развит, тем быстрее он обучается. И девушкам, как правило, требуется больше времени, чем мужчинам, особенно летом. Хотя, в принципе, как говорят инструкторы, любого можно научить кататься, ведь по сути это нетяжёлый вид спорта.

К экстриму готовы?

Как утверждают профессионалы, кайтинг относится к экстремальным видам спорта. Но он не опасен, если человек знает, что делает, умеет предвидеть и контролировать ситуацию.

– Почему могут возникнуть проблемы? Представьте, к примеру, что на море в этот день дует очень сильный ветер. А человек, неправильно оценив погодные особенности, выбрал кайт неподходящего размера. Эта ошибка может привести к травмированию при порывах ветра. Если всё правильно, то кайтом легко и просто управлять – так же, как автомобилем. Это удобно, комфортно, безопасно, – говорит Евгений Сапожников.

Вместе с тем его первый опыт кайтсёрфинга нельзя назвать безопасным. По признанию инструктора, на начальном этапе и у него были ситуации, когда его подхватывало порывом ветра, и он летел спиной, не понимая, куда, падал, запутывался в стропах кайта... А сейчас, спустя десять лет с момента начала катания, Евгений старается избегать экстремальных ситуаций.

– Ветер как живой. Он может поменять направление, стихнуть, и тогда кайт упадёт в воду. Либо, если в этот момент далеко отъехал от берега, то окажешься в открытом море. В прошлом году у меня так было. Я чувствовал себя расслабленно, катался, ветер был слабым, но пришла грозовая туча, вроде небольшая. В этот момент лучше уйти из воды, так как ситуация может быть неконтролируемой. Но я не обратил внимания. Только-только

подъехал, встал у берега и понял, что буквально ещё одна-две минуты – и меня бы понесло в открытое море. В очередной раз подумал, что надо выполнять правила. Если действуешь по правилам, риски существенно уменьшаются, – уверен Евгений Сапожников.

У Егора Абрамова, который азы катания с кайтом постигал самостоятельно – в Воткинске нет как такового тренера, на первоначальном этапе тоже было предостаточно синяков и шишек. И экстрима хватало – через край.

– Это было на Камском водохранилище в Чайковском. Мы зашли в воду втроём. Двое моих товарищей ушли выше по течению, но не соблюли технику расхождения. В итоге у них сплелись кайты – один залетел между строп другого. Они стали барахтаться в воде, не могли расцепиться. И тут, как говорят по-нашему, включают нормальный такой ветер, пошла сильная волна, метра в 1,5–2. Они мучились-мучились – были вынуждены отрезать стропы. А сил уже осталось мало. Одного стало накрывать волной. Гляжу, всё плохо, говорю ребятам, чтобы вызывали МЧС. Подъезжаю к тонущему, кричу, чтобы цеплялся за ручку на трапеции – он пытается, но, обессиленный, тут же опять оказывается под водой. Скорее всего, волна его накрывала, а нижнее течение подтягивало. Те 200 метров, которые надо было плыть до берега, мы преодолели с ним с огромным трудом – при такой волне это практически нереально. Но, кстати, после того случая кататься товарищ не бросил, – рассказывает Егор.

Свой экстремальный опыт в данной дисциплине есть и у ижевчанина **Алексея**

Ившина, врача-стоматолога по профессии. С 2014 года не выпускает змея из рук.

Зимой встаёт на сноуборд – доску и кайт приобрёл одновременно, даже не умея кататься. А вот лыжи, несмотря на то что раньше занимался этим спортом, до сих пор не освоил. По его признанию, кайтинг его «зацепил»: теперь каждый день смотрит, в какую сторону дует ветер.

– На начальном этапе была такая ситуация. Я ещё не очень хорошо умел управлять кайтом. Только поехал, и меня «схватил» порыв ветра. Кайт привязан к трапеции. А на ней есть крюк. В итоге меня «выдернуло» со снежной поверхности, я пролетел метра три и приземлился очень неудачно – как раз на этот крюк. Удар пришёлся на печень – почти как боксёрский приём получился. Два-три



КАЙТ ПОЗВОЛЯЕТ РАЗВИВАТЬ СКОРОСТЬ ДО 100 КМ/Ч. НО ЕСЛИ НА ХОРОШЕМ

автомобиле можно ехать 200 км/ч и не замечать этого, то с кайтом 30 км/ч порой ощущаются как все 150.

дня ощущал привкус желчи на языке. Но всё равно продолжил кататься, удовольствие – без меры, – делится своими эмоциями Алексей.

Спорт для богатых

Кайтинг – удовольствие не для всех. Это дорогой вид спорта, некоторые в шутку даже называют его олигархическим. Стоимость нового кайта сегодня варьируется от 1 до 3 тыс. долларов и выше. Модели, бывшие в употреблении и прошлых лет, как правило, продаются дешевле. Но опытные райдеры не рекомендуют брать те, что эксплуатировались свыше семи-восьми лет. Помимо этого, для того чтобы кататься, дополнительно надо будет приобрести трапецию (200–500\$), планку (до 500\$). То есть 100–150 тыс. руб. так или иначе на снаряжение придётся потратить. Плюсуйте к этому стоимость доски для сёрфинга летом, сноуборда или горных лыж для зимних развлечений. И учитывайте, что, как правило, у профи в данном виде спорта бывает сразу несколько видов куполов – отличающихся по конструкции (тряпичный и каркасный, который надувается воздухом) и по размерам.

– В настоящее время у меня четыре кайта.

Один из них – специально для зимы. Конечно, в данное время можно кататься и с летним змеем, но года через два он придёт в негодность – ткань не выдерживает холодов, грубеет, ломается. Три летних имеют купол 7, 9 и 12 кв. метров. Лично мне больше всего нравится кататься с кайтом самого маленького размера. Но летом, чтобы кататься в Удмуртии, ветра надо больше, чем зимой. У нас ветер непостоянный и быстро «прокаисает». Не успеешь оглянуться – он закончится, и ты будешь не кататься, а плавать вместе со всем снаряжением. Гидрокостюм, конечно, в данной ситуации будет держать на воде, но не слишком хорошо, – раскрывает секреты своего хобби Егор Абрамов.

Один раз – и навсегда

Каждый находит в кайтинге что-то своё. Одни ценят его за адреналин. Другие – за возможность отвлечься от будней и погрузиться в мир эмоций. У каждого – своя любовь. Алексею Ившину этот спорт, помимо всего прочего, помог сбросить лишние килограммы – при занятиях, особенно зимой, тратится огромное количество энергии. Однажды, к примеру, он за 2,5 часа проехал 24 км и, судя



по «умному браслету», сжёг 1700 ккал, потерял 1 кг чистого веса.

– Зимой мы часто катаемся в Воткинском районе, в с. Светлом. Там в юго-западном направлении есть овраги. И над ними можно даже зависнуть, как парапланерист, – это обалденные ощущения, – говорит он.

Для Егора Абрамова кайтинг – возможность показать себя и проверить свои возможности. В 2017 году молодой человек ездил на чемпионат мира, который проходил в Тольятти, и занял первое место в своей дисциплине.

КАЙТИНГ ЧАСТО НАЗЫВАЮТ «СПОРТОМ XXI ВЕКА», ОБЕСПЕЧИВАЮЩИМ АКТИВНОСТЬ БЕЗ ПРЕГРАД

– Кайтинг – очень интересный вид спорта.

Летом, к примеру, это одна из немногих активностей, где ты, с одной стороны, развлекаешься. Все лежат на пляже, а ты берёшь кайт и едешь с ним в открытое море. Катаешься два-три часа по волнам, выходишь под восторженные взгляды отдыхающих. Но при этом кайтинг поддерживает тебя в хорошей физической форме. Обратите внимание, кайтеры все подтянутые, и им не нужны тренажёрные залы, другие физические нагрузки. То есть, занимаясь кайтингом, ты развлекаешься и при этом всегда остаёшься в форме, – резюмирует Евгений Сапожников. ●



МАДАМ СНЕГОПАД

В афишу недавнего фестиваля искусств «На родине П.И. Чайковского» самыми большими буквами стоило вписать имя Нани Брегвадзе. Народная артистка СССР впервые выступила в столице Удмуртии с сольным концертом и легко собрала аншлаг.



Нани БРЕГВАДЗЕ,
Народная артистка СССР

«Олимпийский» дебют

В Ижевск Нани Брегвадзе прилетела сразу после концерта в Париже, и выяснилось, что никогда прежде певица не была в Удмуртии. Зато в столице Франции она давно стала своей.

Парижский дебют Нани Брегвадзе состоялся в 1964 году. Она стала одной из первых советских артисток, выступивших в культовом концертном зале «Олимпия».

Французский композитор, импресарио и директор «Олимпии» Брюно Кокатрикс привёз в Париж шоу-программу «Московский мюзикл-холл», набрав в одну микст-обойму «неизвестную» молодёжь и два удивительных голоса – Юрия Гуляева и бывшую швею, токаря Людмилу Зыкину.

В тот момент парижане сходили с ума от «Шербурских зонтиков» с Катрин Денёв в главной

роли, и продюсеры посчитали, что на «олимпийской» сцене для гости из Советского Союза подойдёт высокая причёска «а-ля Денёв».

В парикмахерской на Елисейских Полях молодой грузинке «выстроили на голове «башню», и это придавало комизм волнительной ситуации.

– Ужас, на кого я становилась похожа, – позже Нани Георгиевна со смехом вспоминала выход в европейский свет. – Поэтому, вернувшись в гостиничный номер, я вытаскивала из волос сотни заколок и распускала волосы. Смешно бы я выглядела, если бы с начёсом «под Денёв» пела «Калитку», «Московские окна» и «Песню о Тбилиси». Тогда же я была всего лишь начинающей и толком не знала самых простых артистических истин. Я даже двигаться по сцене не умела. Не знала, куда

ПО ВЕЧЕРАМ В ТБИЛИСИ ВСЕ МОИ РОДНЫЕ – ПАПА, МАМА, БАБУШКИ, ДЕДУШКИ, многочисленные тёти и дяди с папиной и маминой стороны – собирались за огромным овальным столом, ужинали, а потом обязательно пели. Порой чуть ли не до утра.

девать руки, как надо стоять перед микрофоном. Скажу откровенно, тогда мне было очень трудно! Это позже, когда я уже пела в вокально-инструментальном ансамбле «Орэра», то смогла почувствовать себя певицей и одновременно актрисой. С этим коллективом из Тбилиси мы всё время создавали новые программы. При этом вместе с Медеей Гонглишвили (пианист-концертмейстер и многолетняя сценическая партнёрша Нани Брегвадзе. – **Прим. ред.**) я шла параллельной творческой дорогой в камерной музыке и теперь убеждена, что в жизни меня очень часто направлял и вёл Бог...

Точный прогноз от эстрадного мэтра

За несколько лет до парижских приключений Нани Брегвадзе впервые оказалась в Москве. В конце июля 1957-го главный город СССР принимал V Всемирный фестиваль молодёжи и студентов, и 21-летняя Нани приехала на этот слёт в составе самостоятельного эстрадного оркестра Грузинского государственного политехнического института под руководством Константина Певзнера. В Центральном театре Советской Армии этот оркестр представил нехитрую программу, а девушка из Тбилиси спела песню «Потушила я свечу». Среди советских участников фестиваля посланцы Грузии неожиданно заняли первое место, а юную Брегвадзе заметил Леонид Утёсов.

– Если эта девочка продолжит петь, то из неё получится очень хорошая певица, – сказал мэтр советской эстрады и не ошибся в прозорливом прогнозе.

Соображение на троих: романс, религия и водка

Примерно полвека назад именно Нани Брегвадзе «приоткрыла калитку» и вернула на большую советскую сцену старинный русский романс. При том, что в обращении к этому популярному жанру нужна была немалая мера личной смелости.

Как ни странно, на романсах – этих драматических песенных миниатюрах – в СССР очень долго лежала печать, поставленная ещё до войны. В конце 20-х годов романс был заклеимён «рассадником мешанства, пошлости, упадничества, царского

времени и белогвардейщины». Ровно 90 лет назад – весной 1929 года – в Ленинграде состоялась Всероссийская музыкальная конференция, где романс в общей куче с «лёгкой музыкой» подвергся суровому остракизму.

– Наряду с религией, водкой и контрреволюционной агитацией музыка «этого типа», заражая рабочего человека нездоровыми эмоциями, играет не последнюю роль в борьбе против социалистического переустройства общества, – приговор конференции не предусматривал никаких обжалований.

Настоящий спектакль в миниатюре

Тем не менее в оттепельные 60-е годы Нани Брегвадзе решила выйти с романсами к слушателю. Наверное, выработать храбрость характера помогло и «олимпийское» исполнение «Калитки».

– В те времена петь романсы мне «разрешали понемногу». Сначала я исполнила «Калитку» – ту самую, что впервые спела, будучи ещё маленькой девочкой, вместе с романсами «Вернись» и «Снова пою». Видимо, раньше «Калитка» (авторы Всеволод Буюкли и Алексей Будищев, а не Александр Обухов, как очень долго считалось раньше. – **Прим. ред.**) и другие романсы кое-кого сильно напугали. Но постепенно страх у этих людей стал исчезать, и с ансамблем «Орэра» я начала выводить их на сцену. После «Калитки» спела «Дорогой длинной...» Бориса Фомина и Константина Подревского и потихонечку продолжила мой романс с романсом. Когда же мы стали выступать вместе с Медеей, то сделали полноценную программу романсов. Скажу честно, одно время я сильно злилась, когда меня называли «исполнительницей романсов». «Хорошие песни я тоже могу петь!» – искренне возмущалась я, а потом подумала и согласилась. Ничего плохого в этом нет. Наоборот, романсы – это настоящие музыкальные спектакли в миниатюре, где есть живые эмоции. А что такое музыка?! Прежде всего, это человеческие переживания. Просто возьмите одну скрипичную ноту,



ПОНАЧАЛУ Я НЕ ХОТЕЛА ПЕТЬ «СНЕГОПАД», ПОСЛУШАЛА ПЕСНЮ В ИСПОЛНЕНИИ ДВУХ ПЕВИЦ, И ОНА МНЕ НЕ ПОНРАВИЛАСЬ



Певица и «по совместительству» дочь Нани Георгиевны Екатерина (Эка) Мамаладзе тоже принимает участие в концертах мамы.

Пианист-концертмейстер Александр Сариев

сделайте из неё штрих, добавьте слово – и уже нарисована живописная картина. Даже паузы в пении тоже рисуют незабываемые сюжеты.

Жанр, любящий возраст

– Но, слушая свои ранние записи романсов, у меня не проходило ощущение того, что я могу спеть их гораздо лучше, – повторяется в признании Нани Бреговдзе. – Я много разбиралась и копалась в себе, не зная, в чём причина... А когда мне исполнилось 50 лет, я, наконец, поняла, о чём идёт речь. К романсу надо было созреть, и только тогда я смогла оценить всю глубину этих произведений. И не только я. Мои давние поклонники тоже отмечали: «Нани! Ты стала петь романсы по-другому!» – «Это же прекрасно!» – говорила я в ответ. – Нам надо стараться идти вперёд, развиваться, а не останавливаться и не топтаться на одном месте». С той поры я убеждена, что романс любит возраст. Но всё-таки уже не такой, какой сейчас у меня, – с улыбкой сказала Нани Георгиевна, и её глаза сверкнули живейшим огоньком.

К РОМАНСУ НУЖНО СОЗРЕТЬ, Я УБЕЖДЕНА, ЧТО ОН ЛЮБИТ ВОЗРАСТ

Грузинская особа и песни роста

– Представляется, что, в отличие от всего остального Советского Союза, в Грузии романсы пели без продолжительных перерывов, – подключился к разговору пианист Александр Сариев – нынешний аккомпаниатор Нани Бреговдзе, а раньше последний концертмейстер двух величин – Изабеллы Юрьевой и Аллы Баяновой. – По крайней мере, у меня создавалось впечатление, что грузинские композиторы никогда не прекращали писать романсы для грузин – народа музыкального, эмоционального, умеющего любить, грустить и веселиться. Это сейчас и в Грузии, и в России не то что романсы, а просто хорошие песни петь перестали, а у Нани Георгиевны они сохранились. С молодых лет, как только она начала сольную карьеру с Медеей Гонглиашили и как только об этом узнала Грузия, лучшие грузинские композиторы, включая Гио Канчели, начали писать для неё песни удивительной красоты! «Чтобы ты знал – это написано лично для меня», – с улыбкой всегда уточняет Нани. А ещё она очень любит песни «Сердце всё ж любовью полно», «Случайно встретились с тобой» и «Ивушку» прекрасного мелодиста Григория Пономаренко. Обожает и боготворит Оскара Фельцмана, исполняя его романс «Свеча горела» на стихи Пастернака, «Московские окна» Тихона Хренникова. Тихон Николаевич был настолько гениален, что, мне кажется, сам не успел понять, какие прекрасные песни он сочинил. А разве можно забыть песни Никиты Богословского «Три года ты мне снилась» на стихи Алексея Фатьянова и «Тёмная ночь!» Все эти композиторы были друзьями Нани, они сотрудничали и дружили в полном созвучии и единении. И немаловажно, что на этих песнях росли не только все советские люди, но и вся страна! Поэтому не любить эти песни невозможно. Тем более что знакомые всем песни Нани поёт всегда по-другому, с глубиной и мудростью прожитых лет.

Умение уменьшать пространства

– Как Изабелла Юрьева и Алла Баянова, Нани Бреговдзе обладает уникальной способностью очень быстро подключать публику к своей душе, – Александр Сариев знает, что говорит. – Эта способность даёт неповторимое ощущение, что вы – не посторонний зритель в концертном зале, а человек, пришедший на день рождения к давнему доброму другу. Причём размер зала не имеет значения. Любой, даже самый огромный зал Нани делает камерным, и ты как будто сидишь за праздничным семейным застольем. Умение мгновенно уменьшать пространство и расстояние с публикой

ПОСЛЕ ДЕБЮТНОГО ТВОРЧЕСКОГО ВЕЧЕРА НАНИ БРЕГВАДЗЕ В МОСКОВСКОМ ТЕАТРЕ ЭСТРАДЫ

легендарный тенор Иван Козловский, не дожидаясь апогея концерта, вышел на сцену, преклонил колено и поцеловал артистке руку.

присуще великим личностям, и чем больше душа артиста, тем легче люди отзываются ему.

Это умение Нани Брегвадзе, что называется, «родом из детства».

– Моё детство было счастливым, – Нани Георгиевна оглядывается в довоенную и военную эпоху. – Мы жили в огромном, заросшем виноградными лозами каменном доме под Мтацминдой – Святой горой в одном из самых красивых мест старого Тбилиси. В большом типично грузинском дворе мы играли, ставили спектакли с костюмами, которые мне шили мои тётки. По воскресеньям, даже во время войны, ходили в театр, где смотрели оперу или балет. Сколько себя помню, вокруг постоянно звучали песни. По вечерам все мои родные – папа, мама, бабушки, дедушки, многочисленные тёти и дяди с папиной и маминой стороны – собирались за огромным овальным столом, ужинали, а потом обязательно пели. Порой чуть ли не до утра. И в этом нет ничего странного. Вся Грузия пела – от мала до велика!

Три комплимента для полного счастья

В свой богатейший песенный репертуар Нани Брегвадзе охотно включила и несколько романсов Бориса Прозоровского – тоже великолепного мелодиста,

а поначалу военного врача, написавшего свой первый романс незадолго до Первой мировой войны.

Интересно, что много позднее, уже после революционного 1917 года Прозоровский в Тифлисе познакомился с обладательницей роскошного бархатного контральто Тamarой Церетели, и они составили не только сценический дуэт, но и влюблённую пару.

– Это был потрясающий композитор! – восхищается Нани Георгиевна, исполняющая целый букет романсов Прозоровского.

И в этом букете всегда свежие «Левкои», «Два кольца», «Караван», «Вернись», «Газовая косынка» и «Я так любила вас». Эти миниатюры дополняют «Мы оба лжём», «Совсем чужие» и «Снежинка».

Между тем для самого Бориса Прозоровского его романсы обернулись личной трагедией.

Беспокойные органы НКВД никак не могли смириться с тем, что Прозоровский пишет «пошлые» романсы и «отравляет» ими пролетариат и заодно ослабляет мощь вооружённых сил. Кроме шуток, так считали...

Музыканта трижды арестовывали, предъявляя самые разнообразные обвинения – от «дачи взятки за концерт» и «контрреволюционной агитации» до «морального разложения армии и флота». Понятно, что с подобным «анамнезом» в 30-е годы





в СССР выжить было вряд ли возможно, и после объявления в стране «операции по изъятию и репрессированию антисоветских и социально опасных элементов, которые содержатся в тюрьмах, лагерях, трудовых поселениях и колониях, а также членов их семей» Борис Алексеевич Прозоровский был расстрелян. Никто доподлинно не знает, когда и где...

— Как-то раз на концерте «Орэра» в Тбилиси я спела несколько романсов Прозоровского, и ко мне за кулисы пришла Тамара Семёновна Церетели. Вдова Прозоровского сделала мне комплимент, и я была очень счастлива, — вздохнула Нани Брегвадзе.

Удивительно, что два комплимента певице от Утёсова и Церетели в «святую троицу» возвёл легендарный тенор Иван Козловский.

После дебютного творческого вечера Нани Брегвадзе в московском Театре эстрады Иван Семёнович, не дожидаясь апогея концерта, вышел на сцену, преклонил колено и поцеловал артистке руку.

НАНИ БРЕГВАДЗЕ ОБЛАДАЕТ УНИКАЛЬНОЙ СПОСОБНОСТЬЮ ОЧЕНЬ БЫСТРО ПОДКЛЮЧАТЬ ПУБЛИКУ К СВОЕЙ ДУШЕ

— Не могу передать словами, как сильно я разволновалась! — восклицала Нани Георгиевна. — Авторитет Козловского был для меня непререкаемым, и когда я вспоминаю его рыцарский жест, то с внутренним трепетом произношу единственный вопрос: «Боже! Неужели это был не сон?!»

Если «Снежинка» не растает

Кто бы мог подумать, что «Снежинка» Бориса Прозоровского как будто предначертает путь Нани Брегвадзе к своей визитной карточке — песне Алексея Экимяна (разве не удивительно, что к моменту написания самого популярного своего шлягера этот композитор оставался генерал-майором МВД и следователем в запасе!) на стихи Аллы Рустайкис.

В конце 70-х годов та самая «Снежинка» не растаяла, «превратившись» в настоящий «Снегопад».

— Положа руку на сердце скажу, что поначалу не хотела петь эту песню, — интригует Нани Георгиевна. — Я послушала «Снегопад» в исполнении двух певиц, эта песня мне не понравилась. Но Алексей Экимян долго уговаривал и упорно настаивал, и буквально заставил меня спеть её. «Снегопад» всегда подсказывает мне, что артисту не нужно бояться изменений и новизны. Он даёт мне возможность каждый раз петь эту песню по-другому, менять интонации и ритмы. Это феноменальная песенная особенность. Эту песню, как и «Тбилисо», я пою не механически, а чувственно, лирически.

Именно «Снегопад» генерирует для певицы множество забавных случаев.

— Однажды в Баку я пела «Снегопад», когда за окном столбик термометра приближался к отметке 50 градусов по Цельсию, — усмехается Нани Георгиевна. — Жара стояла ну просто жуткая, а один из зрителей уже на бисах попросил: «Спойте, пожалуйста, «Снегопад!» Пришлось петь. А в северном снежном Сургуте на афише, анонсировавшей мой концерт, большими буквами было написано «К вам приехал «Снегопад», и только ниже маленьким шрифтом вывели «Нани Брегвадзе». Но самый смешной курьёз, связанный со «Снегопадом», произошёл у меня на гастролях в Европе. Иду по улице, заглянула в магазин, что-то купила, выхожу на свежий воздух, и вдруг за мной выбегает человек и кричит: «Подождите, подождите!» Я остановилась, обернулась, и незнакомец огорошил меня вопросом: «Извините, пожалуйста, вы — та самая мадам Снегопад?!» ●



ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

ИЖТОРГМЕТАЛЛ



ВИНИЛОВЫЙ САЙДИНГ **Stärke**

стандарт качества

ОТ ЕВРОПЕЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ: КАЧЕСТВО И ВЫГОДНАЯ ЦЕНА

Сайдинг STÄRKE производится по прогрессивным технологиям, имеет специально разработанный состав. Он служит долго, создавая защитный барьер для поверхности фасада дома от воздействия внешних факторов. Материал пластичен, лёгок и более доступен по цене.

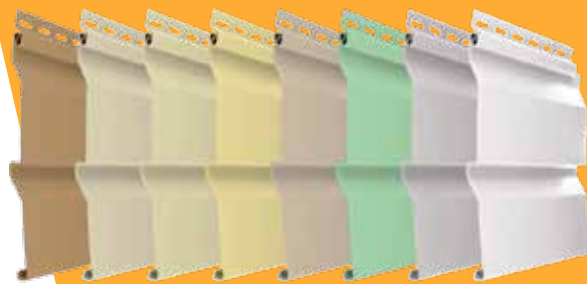
Комплекс преимуществ винилового сайдинга STÄRKE

- Лёгкий и надёжный монтаж благодаря замку CLICK
- Имитация натуральных материалов
- Высокая эксплуатационная надёжность
- Правильная вентиляция фасада
- Устойчивость к вредителям и гниению
- Не требует ухода
- Выгодная цена

Широкая цветовая палитра сайдинга STÄRKE поможет вам выбрать любое дизайн-решение для оформления дома.

Матовая структура сайдинга STÄRKE обеспечивает длительный срок эксплуатации материала и позволяет сохранить ваш дом в неизменном состоянии на долгий период.

Сайдинг STÄRKE – выбор тех, кто предпочитает качественно, практично, по-дизайнерски подойти к обновлению внешнего вида своей недвижимости.



г. Ижевск, ул. Мельничная, 1, тел.: (3412) **99-85-01, 99-85-46, 99-85-49, 656-882**

Дистанционные продажи осуществляются ЗАО «Ижторгметалл».

Адрес местонахождения: 426063 г. Ижевск, ул. Мельничная, д. 46. ОГРН 1021801650628 Реклама.

www.itm.su



Зульфия ФАЗУЛЬЯНОВА,
директор аудиторской
компании «ЗАРЯ»

АУДИТ

- Обязательный (регулируется ФЗ «Об аудиторской деятельности»);
- инициативный (проводится в организации по решению учредителей);
- по заданию клиента (выборочные проверки отдельных периодов и участков учёта);
- налоговый (проверка полноты и правильности исчисления налогов);
- кадровый (оценка состояния кадрового учёта и кадровых документов);
- юридический (анализ договорной работы заказчика).

БУХУЧЁТ

- Бухгалтерское сопровождение организаций;
- услуги по восстановлению бухгалтерского учёта.

КОНСУЛЬТАЦИИ

- Письменное и устное консультирование юридических и физических лиц в рамках действующего законодательства РФ.
- Консультации юриста, аудитора либо налогового консультанта по конкретному вопросу хозяйственной деятельности на основании письменной заявки.
- Помощь в разработке учётной политики в соответствии со спецификой деятельности организации.
- Финансовый анализ.

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

- Регистрация коммерческих и некоммерческих организаций, физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей;
- подготовка пакета учредительных документов для регистрации или внесения изменений в учредительные документы юридического лица;
- разработка правовых документов под ситуацию заказчика;
- анализ договоров;
- представление заказчика в судах по налоговым спорам;
- составление и сдача отчётности юридических и физических лиц, индивидуальных предпринимателей по различным системам налогообложения (ОСНО, УСН, ЕНВД, НДФЛ-3, ЕСХН).

Реклама