

РЕПУТАЦИЯ

16+

ДЕЛОВАЯ

ВИКТОР ЛАШКАРЕВ

НЕФТЯНАЯ РЕСПУБЛИКА

КОНСТАНТИН СУНЦОВ

ВЕЧНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ЮЛИЯ ЖЕЛЕЗНЯК

УДМУРТИЯ
ПРИГЛАШАЕТ

№16 27 августа
2019 ГОД



Ирина Глазырина

В ЧИСЛЕ ЛУЧШИХ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ РОССИИ

14



Всё, как в лучших домах.

Есть где разместиться, есть что посмотреть.



Дом «Парацельс»
Ижевск, ул. Барышникова, 21а
office@paracels-pr.ru

pr

iNdex

А	К	Ч	ИжГЭТ 6
Абрамова О. 37	Клабуков И. 7	Чечин К. 24	Ижсталь 9
Александров В. 36	Л	Ш	К
Антоненко В. 32	Лашкарев В. 16	Шакирзянов Ш. 39	КАМАЗ 7
Б	Луцет Б. 22	Шипицын И. 37	КБЭ XXI века 12
Батов А. 6	М	Шувалов И. 7	Кедр-Консультант 4
Бекметьев О. 6	Медянская Р. 37	Шутов А. 25	КОМОС ГРУПП 24
Белова Н. 44	Мерзляков А. 43	Щ	КОМОС-Логистика 24
Бречалов А. 6, 9	Муталенко А. 3	Щепин Е. 26	М
В	Мушинский Д. 26	Э	МАЗ 7
Верещавин А. 26	О	Эссен А. 12	Н
Г	Овчинников В. 40	Я	Небо 40
Гауптман В. 21	Ожегов С. 3	Ястреб И. 7	Р
Глазырин В. 24	П	А	Росгосстрах жизнь 44
Глазырина И. 14	Попова О. 4	АвтоВАЗ 7	Роснефть 19
Громова Н. 38	Прокофьев М. 43	Автозавод LADA Ижевск 10	Российский
Грушевенко Е. 20	Р	АИША 39	экспортный центр 28
Д	Рябчиков А. 38	Аксион 9	РОСЭКСИМБАНК 29
Дмитриев Д. 38	С	В	С
Е	Симоненко К. 37	ВЭБ.РФ 6, 29	Сбербанк 30
Ерохин А. 26	Синельников А. 3	Г	Синопек 19
Ж	Слепнёв А. 28	Гастроном 4 обл.	У
Железняк Ю. 8	Соловьёв В. 3	И	Удмуртнефть 19
Журавлёв А. 12	Сунцов К. 26	Ижавиа 3	УралБизнесЛизинг 24
З	Т	Ижводоканал 6	
Замилова О. 3	Толстухин Ю. 38		
И	У		
Иванов А. 23	Уланов В. 12		

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
bv@paracels-pr.ru
Елена Юрина
yurina@paracels-pr.ru

Татьяна Булдакова
buldakova@paracels-pr.ru
Лариса Кудяшева
klv@paracels-pr.ru
Юлия Тишкова
tuo@paracels-pr.ru
Светлана Лисова
lsv1977@mail.ru

16 (806) 27 августа 2019

РЕПУТАЦИЯ

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

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 №ФС18-3436 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 169455.

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
21 августа 2019 года в 18.00

16+

В «ИЖАВИА» НАГРАДИЛИ ЛУЧШИХ СОТРУДНИКОВ

В связи с Днём Воздушного флота России лучшие сотрудники АО «Ижавиа» были представлены к корпоративным и ведомственным наградам.

Генеральный директор АО «Ижавиа» **Александр Синельников** лично вручил награды каждому сотруднику и поблагодарил за многолетний добросовестный труд и вклад в развитие предприятия.

В торжественной церемонии вручения наград также приняли участие министр транспорта и дорожного хозяйства Удмуртской Республики **Алексей Горбачёв** и временно исполняющий полномочия главы МО «Завьяловский район» **Сергей Ожегов**. Они поздравили коллектив «Ижавиа» с профессиональным праздником и пожелали ему успехов и процветания в дальнейшем.

– Ежедневно и круглосуточно – это две категории, которые характеризуют работу воздушного транспорта. Миллионы людей для своих перемещений выбирают самолёт, который позволяет с лёгкостью преодолевать расстояния и границы. Я поздравляю с профессиональным праздником – Днём Воздушного флота – лётчиков, инженерно-технический и диспетчерский состав, бортпроводников,



работников авиационной инфраструктуры, всех тех, кто неразрывно связан с Воздушным флотом России. Всем здоровья, везения и благополучия, – пожелал Александр Синельников. ●

НОВЫЙ ГОД В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ!

С 27 по 31 декабря 2019 года рейсы по маршруту Ижевск – Санкт-Петербург – Ижевск будут выполняться ежедневно.

Приобрести билеты вы можете на официальном сайте www.izhavia.su и в агентствах по продажам билетов.

Более подробная информация по телефону 8-800-511-95-46.

РЕКЛАМА

УДМУРТИЯ ВДОХНОВЛЯЕТ

8 августа в бутике «Воздух Граса» состоялась официальная презентация первого аромата, посвящённого Удмуртии.

Парфюмер **Ольга Замилова** пригласила на мероприятие заместителя председателя правительства УР **Анастасию Муталенко**, министра культуры УР **Владимира Соловьёва**, представителей прессы, телевидения, а также постоянных клиентов бутика. Гости высоко оценили не только аромат, который включает в себя самые знаковые для нашего края ингредиенты, но и саму идею. «Это новый и очень интересный опыт – переплести 100 лет государственности Удмуртии с парфюмерией, а самое главное – это один из трендов продвижения нашей республики. Я уже знаю несколько человек в Москве и в федеральном правительстве, кому к Новому году с удовольствием преподнесла бы этот парфюм», – отметила Анастасия Муталенко.

«На сегодняшний день я очень довольна тем, как публика принимает аромат «Удмуртия Вдохновляет». Я вложила в него всё самое дорогое сердцу и надеюсь, он станет достойным парфюмерным символом нашей республики и прекрасным сувениром для иностранных гостей», – подчеркнула Ольга Замилова. По её словам, Удмуртия – настоящий рай для парфюмера. Луговые цветы и травы, клевер, черёмуха, липа, душистый мёд, кристальные родники, зелёные леса, редкие уникальные растения, например, цветок Италмас – всё это не может не вдохновлять. Кроме того, в Удмуртии жили и трудились многие выдающиеся личности, которым Ольга также планирует посвятить духи. Сейчас она готовит к выпуску аромат под названием «Сад Оружейника». ●



СТАРТОВАЛ КОНКУРС «ЮРИСТ-ПРОФЕССИОНАЛ 2019»

12 августа в Удмуртии стартовал традиционный республиканский конкурс «Юрист-Профессионал 2019». В этом году он проводится уже 13-й раз.

В рамках конкурса юристы имеют замечательную возможность заявить о себе, получить признание авторитетных специалистов в области права, проверить свои знания и профессиональные навыки.

Организаторами мероприятия являются ООО НТВП «Кедр-Консультант», Клуб юристов г. Ижевска, Институт права, социального управления и безопасности Удмуртского государственного университета, Удмуртское региональное отделение Общероссийской общественной организации «Ассоциация юристов России». Конкурс проводится при поддержке Управления Министерства юстиции Российской Федерации по Удмуртской Республике, Администрации Главы и

Правительства Удмуртской Республики, Аппарата Государственного Совета Удмуртской Республики, Уполномоченного по правам человека в Удмуртской Республике, Нотариальной палаты Удмуртской Республики и Адвокатской палаты Удмуртской Республики.

Принять участие в конкурсе могут юристы, практикующие на территории Удмуртской Республики, а также студенты-старшекурсники юридических специальностей республиканских вузов.

Регистрация на конкурс будет открыта до 22 сентября. За первую неделю подано уже более 30 заявок.

Подать заявку можно на сайте организаторов www.ntvpkedr.ru или на странице Клуба юристов в ВКонтакте vk.com/cl_yuristov. ●



Генеральный партнёр конкурса –
мебельная фабрика Reeltika

Партнёры: журнал
«Деловая Репутация»

РЕПУТАЦИЯ

Школа ораторского
мастерства «Резонанс»



16+

РЕКЛАМА

БОЛЬНИЧНЫЙ УХОДИТ В ЦИФРУ

С 1 января 2020 года все работодатели Удмуртии будут обязаны принимать электронные больничные листы. Сегодня по системе «прямых выплат» работают более 50 российских регионов.

Электронные листы нетрудоспособности в УР начали выдавать с сентября 2017 года. Сегодня более 70% предприятий и организаций уже работают с электронными больничными. Это удобно для всех.

– Данная система позволит гражданам и работодателям упростить документооборот и избавит от бумажных архивов. Электронный документ значительно проще заполнять медицинским ра-

ботникам, кадровикам и бухгалтерам: не нужно думать о том, какой цвет чернил правильный и как не нарушить границы отведённых ячеек, и бояться испортить бланк случайной опечаткой или помаркой. Кроме того, электронные больничные хранятся в информационной системе ФСС УР, что освобождает работодателей от необходимости хранить листки нетрудоспособности в архиве, а медицинские организации – от ведения строгого учёта бланков. Такие листы нетрудоспособности автоматически уходят работодателям и в Фонд социального страхования. Пациенту не нужно самому приносить их работодателю, не нужно беспокоиться, что он его потеряет. Пациент может отследить «судьбу» электронного листка нетрудоспособности в личном кабинете застрахованного лица на Портале государственных услуг, – комментирует председатель Удмуртской республиканской организации профсоюза работников здравоохранения РФ **Ольга Попова**.

Одна из задач федерального национального проекта «Здравоохранение» – цифровизация отрасли, когда каждый пациент получит доступ к своим электронным медицинским документам, рецепты станут цифровыми, а информационные системы начнут помогать врачам лечить пациентов. ●



РЕПУТАЦИЯ

П

ПОЛИТИКА

ЮЛИЯ ЖЕЛЕЗНЯК
УДМУРТИЯ ПРИГЛАШАЕТ

ВИКТОР УЛАНОВ
ЛИЧНОСТЬ ОПРЕДЕЛЯЕТ УСПЕХ

ИРИНА ГЛАЗЫРИНА
БЫТЬ В ЛИДЕРАХ

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



В ПАРТНЁРСТВЕ С ВЭБ.РФ

Основная презентация инвестпроектов Удмуртии государственной корпорации развития России ВЭБ.РФ состоялась на площадке Ижевского автозавода. Как сообщил глава республики **Александр Бречалов**, открывая презентацию, к визиту ВЭБ.РФ был подготовлен 61 проект на общую сумму 95 млрд рублей.



На новые рельсы

В числе первых представителей государственной корпорации презентовали проект модернизации МУП «ИжГЭТ». Проект предполагает обновление парка электротранспорта и модернизацию трамвайных путей.

По словам генерального директора МУП «ИжГЭТ» **Андрея Батова**, износ парка транспортных средств Ижевска превышает 80%, и более 40% требует капитального или текущего ремонта. В рамках модернизации планируется обновить 120–135 трамваев, приобрести 160 троллейбусов, провести капремонт 75 км пути. Стоимость работ составляет от 4 до 13 млрд руб. (с учётом откры-

тия нового маршрута по проспекту Калашникова). По словам Батова, роль ВЭБ.РФ в этом процессе он видит в структурировании сделки и непосредственном участии в концессионном соглашении по МУП.

На чистую воду

Проект модернизации МУП «Ижводоканал» с объёмом вложений 15 млрд рублей за 15 лет представил глава Ижевска **Олег Бекমেетьев**.

Износ основных фондов водоканала составляет более 50%, износ оборудования – более 45%. В рамках модернизации планируется провести реконструкцию насосных станций, строительство водопровода и внутриплощадочной сети,

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ВЭБ.РФ ИГОРЬ ШУВАЛОВ ОЦЕНИЛ УРОВЕНЬ ПРОРАБОТАННОСТИ

представленных проектов как высокий и выразил уверенность, что работа над их реализацией будет совместной.



реконструкцию коллекторов и модернизацию водоочистных сооружений.

Программа развития «Ижводоканала» разрабатывалась совместно с ВЭБ.РФ, и для её реализации власти Ижевска рассматривают один из двух механизмов – лизинг либо концессию. По словам Олега Бекмемяева, переговоры с потенциальными концессионерами уже ведутся.

На «глаз»

Ещё одним представленным проектом была, пожалуй, ставшая одной из визитных карточек ижевских IT – компания Hudway. Как сообщил её сооснователь и руководитель **Иван Клабуков**, уже в этом году разработками компании могут начать оснащать ижевскую Lada Vesta.

– С помощью и при поддержке правительства республики мы вышли уже на «АвтоВАЗ», «КАМАЗ», «МАЗ». С «АвтоВАЗом», например с «Лада Имидж», обсуждаем запуск пилотного проекта. Я думаю, что в самое ближайшее время уже подпишем меморандум, – сказал Иван Клабуков.

Дополнительное оборудование будет предлагаться в авторизованных сервисах при покупке автомобилей.

Поддержка госкорпорации

Кроме этих крупных проектов, был также представлен ряд других. Так, директор ГУП «ТПО ЖКХ Удмуртии» **Иван Ястреб** рассказал о планах комплексной застройки Можги. Были также презентованы проекты малого и среднего бизнеса.

Председатель ВЭБ.РФ **Игорь Шувалов** оценил уровень проработанности представленных про-

ектов как высокий и выразил уверенность, что работа над их реализацией будет совместной.

– Я вижу, как слаженно работает команда, это представленные проекты, и в какой степени готовности они находятся. (...) У меня очень хорошее настроение и есть уверенность в том, что все эти подходы и бизнес-миссия в течение двух дней закончатся конкретными рабочими местами и более сильной командой для республики, – подчеркнул Шувалов.

Он отметил важность поддержки проектов развития инфраструктуры водоснабжения региона, городского общественного транспорта, городской среды, поддержки малого бизнеса.

К ВИЗИТУ ВЭБ.РФ БЫЛ ПОДГОТОВЛЕН 61 ПРОЕКТ НА ОБЩУЮ СУММУ 95 МЛРД РУБЛЕЙ

Глава Удмуртии Александр Бречалов подчеркнул, что ВЭБ.РФ – стратегический партнёр для региона.

– Всё, к чему мы движемся, – это рабочие места с достойными заработными платами, улучшение качества жизни людей и более крепкая экономика региона. Те национальные проекты, которые инициировал президент РФ, и средства, которые идут на социальный блок, надо обслуживать. Без сильной экспортно-ориентированной экономики и роста производительности труда это сложно сделать, – сказал Александр Бречалов. ●

ЮЛИЯ ЖЕЛЕЗНЯК

УДМУРТИЯ ПРИГЛАШАЕТ

У нас есть что показать гостям. В Удмуртии развиты этническая, культурно-познавательная составляющие. Абсолютно во всех районах представлен гастрономический туризм – и даже перепечи и табани везде отличаются по вкусу. Большое внимание сегодня уделяется спортивному, экологическому туризму. Однако туристический потенциал республики пока раскрыт не полностью в силу разных причин. Настало время объединиться и решать эту задачу всем вместе.



Юлия ЖЕЛЕЗНЯК, начальник Управления по развитию туризма и туристской деятельности Министерства экономики Удмуртской Республики

Управление по развитию туризма и туристской деятельности Министерства экономики Удмуртской Республики я возглавляю с 18 марта 2019 года. До этого на протяжении года работала директором Центра национального искусства и ремесел. Наряду с основными задачами – возрождение и сохранение, развитие и популяризация художественных ремесел и промыслов, собственно говоря, это то, чем занимался Центр на протяжении всех 27 лет своей работы – я сделала акцент на увеличение внебюджетной части доходов от его деятельности. Сохранять и развивать традиции – это, конечно, важно. Но, во-первых, республику должны знать не только по выставкам в Москве. А во-вторых, ей необходим свой сувенир – понятный, ассоциирующийся с Удмуртией, и опять же, если мы говорим о ремеслах, имеющий высокохудожественную этническую направленность. Такой, чтобы его было не стыдно презентовать, где бы ты ни был.

Мы стали активно участвовать в престижных туристических конкурсах. Провели ребрендинг сети художественных ремесел – их необходимо интегрировать в туризм, чего сейчас пытаются добиться многие регионы. И, как ни странно звучит, ремесла могут и должны вносить вклад в экономику региона. И республика в этом направлении может попытаться стать флагманом, который местную систему ремесел ориентирует на реализацию более масштабных проектов.

В этом году Удмуртия в очередной раз участвовала во Всероссийском конкурсе «Туристический сувенир». И впервые по количеству поданных заявок – из 648 по Приволжскому федеральному округу половина была от нашей республики – мы заняли первое место. Это большая заслуга местных мастеров. Свои работы на конкурс представили

НУЖНО ГРАМОТНО УПАКОВЫВАТЬ ПРОЕКТЫ И ПОКАЗЫВАТЬ ФИНАНСОВУЮ ВЫГОДУ ОТ ВЛОЖЕНИЙ.

Вся проблема туристической отрасли в том, что на протяжении многих лет в ней не было сформировано предложение.

не только почти все Дома ремёсел, но и 29 организаций индивидуальных предпринимателей, которые развивают туристический сувенир.

У нас 25 районов, все абсолютно разные, и когда на конкурс приезжают представители каждого муниципального образования, вся Россия узнаёт, что маленькая Удмуртия площадью 200 на 300 км отличается и разнообразием образов, и символикой, и изделиями. На окружном этапе Удмуртия получила порядка 90 дипломов в разных номинациях: это и гастрономический сувенир, и сувенир события, сувенир музея, сувенирная линейка региона и города, сувенир-игрушка и другие. Замечательные сувениры производит музей «Иднакар». Массово представили свои сувениры музеи из Игры, Дебёс, Воткинска, предприниматели Сарапула и Ижевска. Много отзывов получила дизайнерская удмуртская игрушка из Шаркана – она близка к реалиям современности, но при этом сохраняет национальный колорит.

Говорят, что тот, кто не был на финале «Туристического сувенира» в прошлом году, в принципе не знает, что такое конкуренция. Ведь в этом конкурсе соревнуется вся Россия – от Владивостока до Калининграда – это и широкая география, и множество умельцев. Такие проекты поднимают и рейтинг мастеров, и их самооценку: самое главное, что они хотят развиваться дальше. Финал российского этапа состоится в октябре, я очень жду его, надеюсь, что мы выступим отлично, и гран-при вновь уедет в Удмуртию. А в перспективе, надеюсь, направление туристического сувенира будет развиваться. И когда люди будут дарить поделки местных умельцев, а не стандартные китайские колокольчики, действительно можно будет говорить об импортозамещении и поддержке местных производителей.

Республика, заводи!

В отличие от сувенира, туристический потенциал Удмуртии пока полностью не раскрыт. У нас национальная республика с развитой этнической культурой, и, несмотря на наличие рядом других национальных субъектов, у нас есть что показать. Каждый наш район готов принимать гостей, везде представлен гастрономический туризм. У нас уникальная культурно-познавательная составляющая – Удмуртия – родина П. И. Чайковского. Очень большое внимание уделяется спортивному, экологическому



туризму, здоровому образу жизни. На основе проекта «Лыжи мечты» – для детей с ДЦП – мы развиваем тему инклюзивного туризма. Представители «Нечкино» и «Чекерила» уже прошли обучение, комплексы закупили необходимое оборудование. Сейчас совместно с операторами формируется турпродукт. Надеюсь, что мы сможем заявить его на федеральный уровень и будем проводить осенние, зимние лагерные смены для «особенных» детей, принимать их семьи. В этом направлении Удмуртия тоже может стать лидером, так как пока немного регионов готовы развивать инклюзивный туризм.

Один из флагманов туристической отрасли региона – это промышленный туризм. В 2018 году по инициативе Главы Удмуртской Республики **Александра Владимировича Бречалова** в тестовом режиме был запущен экскурсионный маршрут по промышленным предприятиям. За год по нему прошли 2300 человек. Мы поняли, что спрос на такой туризм существует, и не только у школьников, но и у молодых людей, которые хотят определиться с выбором профессии, у инвесторов из других регионов, которые хотят подробнее узнать о предприятии изнутри, у родителей, рассказывающих детям об отечественных производствах. Таким образом, была создана дорожная карта и с 2019 года запущен национальный брендовый маршрут «Удмуртия ЗАВОДит».

На сегодняшний день в рамках данного проекта подписаны соглашения о сотрудничестве с предприятиями Сарапула и Воткинска. В Ижевске мы работаем с заводами «Ижсталь», «Аксион». Авто-

**В ОТЛИЧИЕ
ОТ СУВЕНИРА,
ТУРИСТИЧЕСКИЙ
ПОТЕНЦИАЛ
УДМУРТИИ
ПОКА ПОЛНОСТЬЮ
НЕ РАСКРЫТ**



РОССИЙСКАЯ ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ НА ТЕМУ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ТУРИЗМА СОСТОИТСЯ В ИЖЕВСКЕ 18 СЕНТЯБРЯ В РАМКАХ РОССИЙСКОГО ФОРУМА ОРУЖЕЙНИКОВ

завод LADA Ижевск принимает гостей в свой день открытых дверей. Ижевский механический завод с сентября тоже готов показывать свои цеха, школу ружейного мастерства с проведением мастер-класса по гравюру. Открыты для туристов завод кукурузных палочек, Завьяловский тепличный комбинат и «Шаркан-трикотаж». За первое полугодие 2019 года, по отчётам заводов, их посетили 1500 человек, 70% – это дети. Думаю, что с точки зрения профориентации, патриотизма, воспитания это очень полезная практика. Хотя, конечно, развивать данную тему непросто: предприятия оборонной отрасли работают под грифом «секретно» и согласование посещений занимает порядка двух недель.

Большая российская панельная дискуссия на тему развития промышленного туризма состоится в Ижевске 18 сентября в рамках российского форума оружейников. К участию в ней приглашены руководители «Ростуризма», представители ведущих предприятий оборонно-промышленного комплекса страны, которые уже принимают туристов и готовы рассказать о своём опыте. Они не боятся отвлекаться от работы и пустить к себе туристов, имеют выгоду в продвижении собственного продукта и очевидный экономический эффект. Ведь не секрет, что за счёт посещений автозавода в Тольятти у населения возрастает лояльность к бренду «Лада». Думаю, что на дискуссии, в которой примет участие и Глава Удмуртской Республики, мы всё это ещё раз проговорим, и у наших предприятий появится большее желание создавать световые коридоры, выделенные поточные линии – всё-таки для приёма туристов необходима определённая перестройка.

Срочно любите туристов

В чём сложности в развитии туристической отрасли в целом? Наверное, в первую очередь – в разрозненности. Каждый район что-то делает, но делает это сам по себе. Поэтому нам нужно аккумулировать усилия. Хорошо, что наконец-то туристическое сообщество пришло к пониманию того, что если конкурировать друг с другом внутри, не создав цельного и понятного потребителю турпродукта, ни к чему хорошему это не приведёт. Пора объединяться. Нужно создавать общие маршруты, продукты и выходить с ними на международный уровень.

В этом году 27–28 октября Удмуртия впервые принимает Всероссийский финал премии «Маршрут года». Мы ожидаем порядка 200 федеральных операторов. Для нас это мероприятие – хорошая возможность заявить о турмаршрутах, спозиционировать Удмуртию как регион, который развивает внутренний туризм. И в этом направлении мы ждём поддержки от туроператоров. Если мы все дружно возьмёмся за дело и будем рассказывать и демонстрировать другим регионам, что Удмуртия всегда рада гостям и нам есть чем удивить, тогда туризм будет развиваться и зарабатывать.

Для информирования гостей региона работает туристско-информационный центр Удмуртской Республики и удобный сайт www.visitudmurtia.ru. Сайт очень обновился, сейчас дополняем его предложениями туроператоров – что в Удмуртии можно посмотреть, куда сходить, где остановиться. На сайте размещён хороший, актуальный событийный календарь. Ведутся группы в соцсетях. С января 2020 года в Удмуртии начнёт работать единый туристический портал, включающий спорт, культуру и туризм, где можно будет покупать билеты на происходящие в республике мероприятия. Он будет большим, ёмким, с возможностями самопродвижения для операторов и внедрения дополнительных приложений. Думаю, это будет своего рода афиша, которая станет привлекать туристов, им будет проще ориентироваться во внутреннем туризме региона.

Неотъемлемое условие развития туризма – это, конечно, инфраструктура. Когда в республике будет комфортно отдыхать нашим жителям, то к нам захотят приехать и из других регионов. Сейчас мы работаем над её развитием. От региона подана конкурсная заявка на участие в ФЦП «Развитие внутреннего въездного туризма» на 2019–2025 годы. При условии вхождения в программу в Сарапуле, Воткинске и Ижевске

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ МЫ ФОРМИРУЕМ ЯКОРНЫЕ БРЕНДЫ, АССОЦИИРУЮЩИЕСЯ С РЕГИОНОМ.

Их будет три: это гастрономия и «Бурановские бабушки», Чайковский и Калашников.



планируется построить 30 объектов туристской инфраструктуры и 37 объектов обеспечивающей инфраструктуры. Реальные инвесторы, с которыми подписаны соглашения, готовы развивать это направление.

Очень много работы предстоит в сфере гостеприимства, философии гостеприимства. К сожалению, у нас в сфере услуг пока нет понимания «срочно любите туристов», как, например, в Татарстане. Это, безусловно, подготовка кадров и много других вопросов. Думаю, что их решению будет способствовать и первый региональный закон о развитии туризма, который будет рассмотрен в текущем году, а также стратегия развития отрасли, её утверждение намечено на 2020-й.

Нам надо привлекать инвесторов, обозначать для них точки роста, рассказывать, какие районы наиболее востребованы среди туристов. Для этого мы создаём мастер-план территории, который обозначит инвестиционно привлекательные районы и конкретные проекты, которые разрабатываются, – это сказочная Удмуртия, Удмуртия спортивная, мистическая Удмуртия. Оценив въездные потоки, существующую инфраструктуру, под них будем искать конкретных инвесторов. Нужно грамотно упаковывать проекты и показывать финансовую выгоду от вложений. Вся проблема туристической отрасли в том, что на протяжении многих лет в ней не было сформировано предложение. Мы это сделаем.

В настоящее время мы формируем якорные бренды, ассоциирующиеся с регионом. Их будет три: это гастрономия и «Бурановские бабушки», Чайковский и Калашников – с такими не поспо-

ришь. Ведь если промышленный туризм развит во многих регионах, то Калашников – это уникальная особенность Удмуртии. И чтобы о нём узнать, нужно приехать в республику. В рамках этого проекта разработаны три национальных бренда: «Удмуртия угощает», «Удмуртия вдохновляет» и «Удмуртия ЗАВОДит». Они направлены в Ростуризм на оценку экспертной комиссии. Осенью ожидаем приезда экспертной группы с рекомендациями по внедрению этих туров в федеральные программы и надеемся на вхождение в программу федерального продвижения.

Сказочная Удмуртия

Я верю в сказку. В нашего Тол Бабая, который при грамотном позиционировании может быть востребованным точно так же, как и российский Дед Мороз. «Тол Бабай шагает по планете» – это достаточно сильный бренд. Далеко не в каждом регионе так ярко звучит свой национальный главный новогодний герой. Мне хочется, чтобы россияне наряду с Дедом Морозом приглашали и Тол Бабая с перепечами. Чтобы он приходил в каждый дом и чтобы в Москве и Санкт-Петербурге были его представительства.

А вообще Удмуртия – это край мифов и легенд. У нас есть не только Лопшо Педунь, Баба Яга, но и огромное количество других персонажей, темы которых можно развивать. Для туризма это – благодатная почва. Поэтому мечта о своём, удмуртском, сказочном городке меня не оставляет. Удмуртия сказочная должна стать тем местом, куда захотят приехать с детьми один раз и потом будут возвращаться снова и снова. Мы умеем удивлять! ●

ЦИФРЫ

683 тыс. туристов посетили Удмуртию в 2018 году. В рамках ФЦП к 2025 году турпоток планируется увеличить вдвое

с **236** тыс.

до **358,8** тыс.

с 2015 по 2018 год увеличился турпоток по въездному туризму

ЛИЧНОСТЬ ОПРЕДЕЛЯЕТ УСПЕХ

Для таких сильных ярких личностей, как **Виктор Уланов**, казалось бы, не важны высокие почести и регалии. Но награды сами их находят. Руководителю удмуртского регионального отделения партии «Родина», генеральному директору АО «КБЭ XXI века» вручена медаль из рук советника Посольства Республики Беларусь в РФ **Петра Балтруковича**. Об этом важном событии и других новых профессиональных успехах мы беседуем с Виктором Улановым.



Виктор УЛАНОВ,

генеральный директор
АО «Конструкторское бюро
электроизделий XXI века»
Руководитель удмуртского
регионального отделения
партии «Родина»
Помощник депутата
Госдумы РФ



Виктор Александрович, вы получили ещё одну высокую награду. Можно подробнее рассказать об этом?

– Награда была вручена администрации Ижевска, где состоялся торжественный приём участников Великой Отечественной войны. Поводом для встречи стал приезд в столицу Удмуртии советника Посольства Республики Беларусь в РФ Петра Балтруковича. Он нанёс визит с почётной миссией – чтобы вручить жителям республики юбилейные медали «75 лет освобождения Беларуси от немецко-фашистских захватчиков».

Эта награда была учреждена Указом Президента Республики Беларусь 2 апреля 2019 года. Медаль вручается ветеранам войны, принимавшим участие в боевых действиях за освобождение страны. А также тем, кто вносит особый вклад в развитие отношений между Россией и Республикой Беларусь.

– Вы стали единственным, кому на этой встрече вручили медаль именно за развитие международных отношений.

– Да, «КБЭ XXI века» развивается в этом направлении. Чтобы успешно работать по внешнеэкономической линии, модернизируем производство, в настоящее время ведётся строительство производственного объекта для выпуска новых видов продукции.

– Как планируете в перспективе развивать международное сотрудничество, в том числе с Республикой Беларусь?

– Мы готовы к сотрудничеству и с другими странами. Сегодня прорабатывается ряд проектов, ведутся переговоры с потенциальными деловыми партнёрами. Надеюсь, это откроет новые рубежи для АО «КБЭ XXI века».

– Хотелось бы задать вам вопрос как помощника депутата Госдумы РФ. Такая должность – особая оценка профессионализма. Как вас пригласили на эту работу, какие функции возложены на помощника депутата?

– Искренне скажу, что быть помощником народного представителя ответственно. А ещё, конечно, почётно. Я ценю то доверие, которое мне оказано. Но, думаю, не стоит как-то афишировать то, что ты – помощник депутата, а просто выполнять обязанности.

Что касается задач помощника, то в них входит оказание информационной помощи, содействие в подготовке законодательных инициатив, поддержание связи с избирателями.

– Здесь нельзя не сказать о той работе, которую вы ведёте как руководитель регионального отделения партии «Родина».

– Лучше говорить в целом о работе партии. За последнее время было одобрено немало законодательных инициатив, предложенных председателем **А. А. Журавлёвым**. Очень важным считаю предложение по улучшению организации питания в школах.

– Кстати, если говорить о молодом поколении... Сегодня молодёжь стремится развивать собственное дело, строить карьеру, однако сталкивается с трудностями. Какие советы вы могли бы дать?

– Если бояться трудностей, успех вряд ли придёт. Нужно просто браться за дело и работать. Барьеры есть всегда, вопрос в том, насколько вы готовы их преодолевать.

Пётр БАЛТРУКОВИЧ,

руководитель отделения
Посольства Республики
Беларусь в Российской
Федерации в г. Уфе:

– Первый визит руководителя отделения Посольства Республики Беларусь в РФ в г. Уфе в г. Сарапул прошёл 19 июня 2018 года, в ходе которого состоялись рабочие встречи с Главой города **А. А. Эссеном** и посещение основного предприятия и подразделений АО «КБЭ XXI века».



СЕГОДНЯ НАШЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ОБЛАДАЕТ ПОЛНЫМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ЦИКЛОМ

по изготовлению продукции, имеет лицензии на разработку, ремонт и испытания авиационного оборудования.



Вручение государственной награды «75 лет освобождения Беларуси от немецко-фашистских захватчиков»



Встреча в Министерстве промышленности в Республике Беларусь

Глава Сарапула подтвердил готовность к широкому взаимодействию и гарантированную поддержку руководством города вопросов сотрудничества организаций и предприятий с белорусскими партнёрами.

Посещение ведущего предприятия города АО «КБЭ XXI века», знакомство с его финансовыми и технологическими возможностями, а также проведение переговоров с учредителем и генеральным директором предприятия В. А. Улановым выявило значительные инвестиционные возможности и неиспользуемые ресурсы «КБЭ XXI века» относительно профильных и машиностроительных предприятий Республики Беларусь.

При содействии отделения Посольства в г. Уфе развёрнуто широкомасштабное сотрудничество АО «КБЭ XXI века» с предприятиями Республики Беларусь, включая создание совместных предприятий (производств), установление дилерских и партнёрских отношений. При этом уже в 2018 году состоялся визит В. А. Уланова в Республику Беларусь для проведения переговоров с руководителями ключевых белорусских предприятий, в том числе ОАО «МАЗ» – управляющая компания холдинга «БЕЛАВТО-МАЗ», ОАО «АМКОДОР» – управляющая компания холдинга, ОАО «Могилёвлифтмаш», ОАО «Гомсельмаш».

Сегодня проводится проработка возможности создания на базе АО «КБЭ XXI века» совместного с ОАО «Могилёвлифтмаш» предприятия, связанного с производством лифтов для нужд региона.

Планируется проведение переговоров с руководством ОАО «Минский завод гражданской авиации № 407» и ОАО «558-й Авиационный ремонтный завод» (г. Барановичи) о налаживании сотрудничества в части авиационного оборудования.

Руководство компании прорабатывает вопрос создания логистического центра в Удмуртии, предназначенного для реализации отдельных позиций белорусской сельхозпродукции в регионе Прикамья и Урала. С этой целью предусматривается проведение переговоров с руководством профильного министерства и Могилёвского облисполкома.

Также отмечу, что 3 июля 2019 года исполнилось 75 лет со дня освобождения Беларуси от немецко-фашистских захватчиков. В этой связи подписан Указ Президента Республики Беларусь от 2 апреля 2019 года об учреждении юбилейной медали «75 лет освобождения Беларуси от немецко-фашистских захватчиков».

Согласно документу, медалью в том числе награждаются иностранные граждане и лица без гражданства, которые постоянно проживают за пределами Республики Беларусь и принимали непосредственное участие в боевых действиях, а также иные лица, которые внесли значительный вклад в героико-патриотическое воспитание, увековечивание памяти погибших, организацию мероприятий.

Учитывая проделанную В. А. Улановым комплексную работу, на основании положений указа было принято решение о его награждении этой медалью. ●

**АО «КБЭ XXI ВЕКА»
РАЗВИВАЕТ
СОТРУДНИЧЕСТВО
С РЕСПУБЛИКОЙ
БЕЛАРУСЬ,
КИТАЕМ
ПО ВОПРОСАМ
ПОСТАВКИ
ПРОДУКЦИИ**

БЫТЬ В ЛИДЕРАХ



В школе № 1 Воткинска создана современная образовательная среда, обеспечивающая личностный рост ребёнка, его профессиональное самоопределение, помогающая быстро усваивать знания и применять их на практике. И, что особенно важно, она учит тому, как быть успешным в жизни, востребованным в профессии. О том, благодаря чему это достигается, рассказывает директор **Ирина Глазырина**.



Ирина ГЛАЗЫРИНА,
директор школы № 1 Воткинска

ШКОЛА № 1 ВОТКИНСКА ВХОДИТ В 100 ЛУЧШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ



Ирина Юрьевна, с каким настроением вы встречаете новый учебный период?

– Я очень рада новой встрече со своими коллегами и учениками. Хочу сказать, что за последние годы наша школа серьёзно изменилась. Сегодня наши кабинеты оснащены современным оборудованием, техническими средствами, многие учебные процессы информатизированы. Проведён большой комплекс ремонтных работ. Особое внимание уделяем здоровьесбережению учеников. Например, для повышения безопасности детей оборудовали электронную школьную проходную. Мы были в числе первых, кто внедрил подобный проект. Организуем качественное школьное питание. Не раз побеждали в республиканском конкурсе «Лучшая организация питания».

Улучшили и условия работы педагогов. В частности, обновили учительскую, оснастили её мультимедийным оборудованием. Новые возможности помогают учителям эффективно реализовывать профессиональные навыки, творческие способности.

Многие изменения стали возможными благодаря тому, что нашим шефом является АО «Воткинский завод». При его поддержке реализуется много интересных проектов. К примеру, успешно работают профильные ракетные классы. Наши ученики проходят программы профподготовки, чтобы в будущем стать частью коллектива предприятия.



В новом учебном году продолжим развивать образовательную среду, построенную на современных технологиях, нацеленную на обеспечение высокого качества обучения, гармоничное развитие детей.

– Вы – победитель Всероссийского конкурса «Лучшие руководители РФ». Что считаете главным в руководящей работе?

– Создание комфортной среды для педагогов и учащихся. Мало сказать, что задача директора – сформировать коллектив, дающий качественное образование. Хотя у нас действительно такие учителя, они ежегодно становятся победителями нацпроекта «Образование».

Сегодня обществу нужны мобильные, динамичные, образованные люди, способные самостоятельно принимать решения, нравственные, ответственные, понимающие, что от них зависит будущее государства.

Наша задача – растить таких личностей, самостоятельных, умных, умеющих применять знания в жизни. И думаю, она решается. Практически все наши выпускники поступают на бюджетной основе в престижные вузы страны, успешно строят свою карьеру.

– Не случайно школа входит в ТОП-100 лучших школ России.

– Она как бы превосходит будущее. Наши педагоги понимают, какими бы хотели видеть выпускников в перспективе. И делают всё, чтобы воспитать их такими. Например, нам важно, чтобы ребята росли патриотами, любили свою малую родину. Успешно развиваем работу удмуртских классов, недавно отметили 25 лет со дня их открытия. Сейчас входим в число инновационных площадок по интерактивному обучению удмуртскому языку. За вклад в духовно-нравственное воспитание я удостоена медали Сарапульской епархии.

За 30 лет педагогической работы я поняла: главное – дать детям первый успешный жизненный опыт, верный старт в будущее. ●

РЕПУТАЦИЯ



ЭКОНОМИКА

ВИКТОР ЛАШКАРЕВ
НЕФТЯНАЯ РЕСПУБЛИКА



КОНСТАНТИН СУНЦОВ
ВЕЧНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



ВАЛЕРИЯ АНТОНЕНКО
КУРС НА СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ЭКСПОРТ



АНДРЕЙ СЛЕПНЁВ
ВРЕМЯ ЭКСПОРТИРОВАТЬ



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

ВИКТОР ЛАШКАРЕВ

НЕФТЯНАЯ РЕСПУБЛИКА

Нефтедобывающая промышленность является одной из отраслей экономики, обеспечивающих значительную часть поступлений в бюджет Удмуртской Республики, и наряду с обрабатывающими производствами формирует его доходную базу.



Виктор ЛАШКАРЕВ,

министр промышленности
и торговли УР

Добычу нефти в республике осуществляют 12 компаний. Крупнейшими предприятиями по добыче углеводородного сырья в республике остаются ОАО «Удмуртнефть» и АО «Белкамнефть» им. А. А. Волкова, на долю которых приходится порядка 93% добычи нефти в регионе, 7% приходится на малые нефтедобывающие компании.

Насчитывается 115 месторождений нефти (в том числе Вятский участок Арланского месторождения и часть Золотарёвского месторождения, большая часть которых находится в пределах Республики Башкортостан и Кировской области соответственно).

В 2017 году на территории республики были открыты два новых месторождения нефти – Весеннее и Пихтовкинское, запасы которых составляют соответственно 0,6 млн и 0,2 млн тонн.

Нефть в Удмуртии тяжёлая, повышенной вязкости и относится к категории трудноизвлекаемой. Наибольшее количество месторождений нефти

находится в центральных, юго-восточных и северо-восточных районах.

Крупнейшие месторождения – Чутырское, Киенгопское, Мишкинское, Гремихинское, Ельниковское, Вятское, Карсовайское.

Впервые промышленная нефть в Удмуртии была получена в 1955 году. Сейчас Удмуртия стала одним из ведущих центров добычи нефти в Вятско-Камском регионе. В настоящее время все крупные месторождения разрабатываются уже десятилетиями и находятся в стадии падающей добычи.

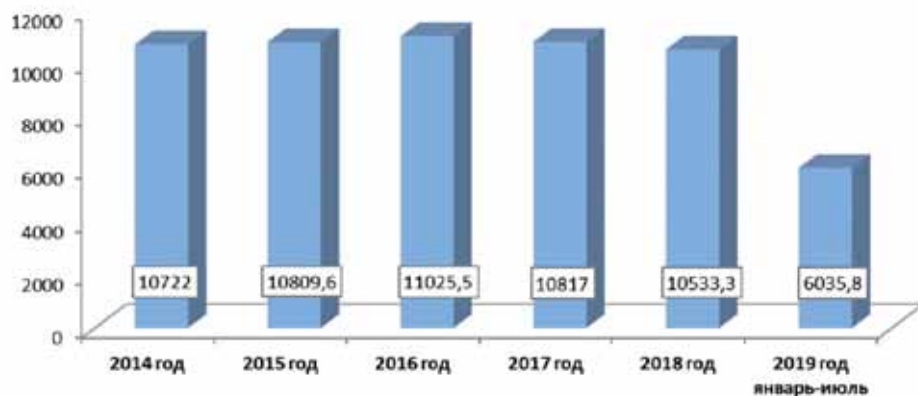
По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Удмуртской Республике, объём добычи нефти за 7 месяцев 2019 года составил 6035,8 тыс. т, или 98,5% к соответствующему периоду 2018 года. По итогам 2019 года объём добычи оценивается на уровне 10 300 тыс. т, или 97,8% к уровню 2018 года.

В базовом варианте прогнозируется снижение добычи нефти к 2024 году до 9,6 млн тонн в год (91% к уровню 2018 года). В консервативном

Отдельные показатели нефтедобывающей отрасли Удмуртской Республики (по данным Удмуртстата)

Наименование	Годы						Темп роста (снижения) к соответствующему периоду предыдущего года, %				
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.
Объёмы добычи нефти, тыс. т	10722	10809,6	11025,5	108170	10533,3	6035,8 (январь-июль)	100,8	102,0	98,1	97,4	98,5
Инвестиции в основной капитал по виду деятельности «Добыча полезных ископаемых», млн руб.	11653,7	14362,0	14915,8	13302,8	14556,0	6858,4 (январь-июнь)	123,2	103,9	89,2	109,4	116,2
Среднесписочная численность работников, занятых в отрасли «Добыча полезных ископаемых», чел.	10148	10523	10500	10539	11424	11260,0 (январь-июнь)	103,7	99,8	100,4	108,4	101,5
Среднемесячная заработная плата по виду деятельности «Добыча полезных ископаемых», руб.	44072	46446	48130	50320	52582	57079,8 (январь-июнь)	105,4	103,6	104,6	104,5	104,3

Объёмы добычи нефти в Удмуртской Республике в 2014–2019 гг., тыс. тонн



варианте снижение будет более форсированным до 8,5 млн тонн (80,7% к уровню 2018 года).

На прогнозируемый период нефтяными компаниями осуществлена переоценка запасов нефти и пересмотрены плановые показатели её извлечения в сторону уменьшения с учётом естественного истощения природных ресурсов и фактической выработанности запасов.

В рамках развития инноваций осуществляет деятельность по производству современных химических реагентов для нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности ООО «НИКА-ПЕТРОТЭК». Для реализации задач импортозамещения компанией налажено производство химических реагентов для интенсификации нефтедобычи нефтепромысла, бурения и транспортировки нефтепродуктов мощностью до 6000 т/мес.

Противотурбулентные присадки (ПТП) PT FLYDE являются уникальным химическим решением проблем трубопроводного транспорта углеводородных жидкостей (нефть, газовый конденсат, нефтепродукты), позволяющим снижать гидравлическое сопротивление трубопроводов и увеличивать их пропускную способность без капитальных затрат.

Полифункциональная присадка PT IGNIS для энергетических установок, предназначенных для применения в процессах сжигания котельно-печных и других жидких углеводородных топлив.

Эффективные депрессорные и депрессорно-диспергирующие присадки серии PTLIBRE для дизельных, судовых, котельных топлив и мазутов позволяют решать проблемы, связанные с асфальтосмолопарафиновыми отложениями (АСПО), предназначены для стабилизации топлив, рас-

творения отложений. Присадки указанной серии применяются в системе ПАО «Транснефть» для очистки трубопроводов и оборудования насосных станций и перевода с перекачки нефти на дизельное топливо, использование при внутритрубной диагностике.

Основными причинами снижения объёмов добычи нефти являются: истощение природной сырьевой базы; рост обводнённости месторождений; крупные и высокодебитные месторождения эксплуатируемого фонда в значительной степени выработаны.

Для повышения конкурентоспособности российской нефтедобычи необходимым условием становится снижение себестоимости добычи и геологоразведки нефти, с привлечением новых, более экономичных технологий и реализация мероприятий по импортозамещению нефтегазового оборудования.

Основные задачи, стоящие перед нефтяной отраслью республики на перспективу, – сохранение достигнутых объёмов добычи; повышение коэффициента нефтеотдачи; реализация программ геолого-разведочных работ.

Потенциалом развития нефтяной отрасли Удмуртии является повышение коэффициента извлечения нефти за счёт:

- применения новых методов воздействия на пласт;
- проведения геолого-технических мероприятий;
- бурения горизонтальных скважин и боковых горизонтальных стволов (ГС и БГС). ●

Уважаемые коллеги!

От имени коллектива АО «Ижевский опытно-механический завод» поздравляю вас с Днём работников нефтяной и газовой промышленности!



Антон КУЗНЕЦОВ,
генеральный директор
АО «Ижевский опытно-
механический завод»



Нефтегазовый комплекс — одна из ключевых отраслей экономики, его развитие имеет стратегическое значение для государства. Отраслевым предприятиям принадлежит ведущая роль в обеспечении экономической и социальной стабильности страны.

Ижевский опытно-механический завод, успешно работающий на рынке почти двадцать лет, вносит свой вклад в развитие отрасли. Эффективная команда профессионалов завода решает задачи по производству высококачественных комплектующих для нефтедобывающей промышленности.

Уважаемые коллеги, благодарим вас за многолетнее плодотворное сотрудничество с нашим предприятием. Надеемся на его развитие и в дальнейшем. Искренне поздравляя вас с праздником, желаем результативной работы, успешного выполнения всех производственных задач, реализации перспективных проектов и внедрения инновационных технологий, повышающих показатели деятельности. Пусть ваши компании развиваются и процветают!

Уважаемые работники нефтяной и газовой промышленности!

**Уважаемый Андрей Юрьевич,
сотрудники ОАО «Удмуртнефть»!**

*Поздравляю вас
с профессиональным праздником!*

Компании нефтегазовой отрасли республики, ведущие позиции среди которых занимает ОАО «Удмуртнефть», благодаря эффективному руководству, опыту и компетентности сотрудников успешно выполняют производственные программы, решают поставленные задачи, активно развиваются.

Уверен, что ваш профессионализм, знания, ответственный подход к делу будут и впредь основой результативной работы, роста производственных показателей, динамичного движения вперёд. Желаю вам новых профессиональных успехов, реализации перспективных проектов и начинаний, уверенного развития и процветания!

Айрат ХАБИРОВ,
генеральный директор АО «Промстройгаз»

Уважаемые работники и ветераны нефтяной и газовой промышленности Удмуртской Республики!

*От всего сердца поздравляем вас
с профессиональным праздником!*

Каждый из вас своим трудом ежедневно вносит огромный вклад в обеспечение эффективной работы топливно-энергетического комплекса Удмуртии. Вы — оплот развития экономики, гарант социальной стабильности и процветания республики.

В этот день мы искренне и от всего сердца желаем вам новых профессиональных успехов и неизменно высоких результатов работы. Пусть во всех начинаниях вам сопутствует удача. Пусть рядом с вами всегда будут верные друзья и надёжные партнёры.

РЕПУТАЦИЯ

С ДНЁМ НЕФТЯНИКА!

В свой профессиональный праздник нефтяникам «Удмуртнефти» есть чем гордиться.



Нефтяной флагман

Сегодня компания – крупнейший инвестор, налогоплательщик, работодатель и надёжный партнёр региона. В консолидированный бюджет Удмуртской Республики «Удмуртнефть» перечислила в 2018 году 7,1 млрд рублей. Каждый десятый рубль региона заработан нефтяниками. «Удмуртнефть» и её дочерние общества обеспечивают работой более 8,2 тыс. человек.

Залог роста

Ежегодно «Удмуртнефть» вводит в эксплуатацию около 60 новых скважин и столько же боковых стволов. Уникальный опыт предприятия в области геологоразведки и нефтедобычи на зрелых месторождениях и месторождениях со сложным геологическим строением стал основой устойчивого развития компании.

Для интенсификации добычи нефти проводятся геолого-технические мероприятия, такие как одновременно-раздельная эксплуатация объектов, перевод на вышележащий горизонт, кислотный гидроразрыв пласта с дозакреплением проппантом. Находясь в постоянном поиске инноваций, компания ежегодно проводит более 20 опытно-промышленных испытаний новых технологий.

Безопасный труд

Предприятие уделяет большое внимание вопросам безопасности труда работников, проведению природоохранных мероприятий. Деятельность ОАО «Удмуртнефть» в области промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды соответствует требованиям международных стандартов ISO 14001 «Система экологического менеджмента» и OHSAS 18001 «Система менеджмента профессионального здоровья и безопасности». Компания ежегодно проходит процедуру аудита для подтверждения соответствия деятельности данным сертификатам.

Коллектив профессионалов

Творческая и спортивная активности, а также высокий профессионализм и научные разработки нефтяников «Удмуртнефти» известны за пределами республики. Сотрудники «Удмуртнефти» и её дочерних обществ не раз становились победителями и призёрами всероссийских финалов конкурса профессионального мастерства «Лучший по профессии», научно-технической конференции молодых специалистов, творческого фестиваля «Роснефть зажигает звезды», а также летней и зимней спартакиад «Роснефти».

Готовить квалифицированные кадры позволяет действующая более 10 лет корпоративная система непрерывного образования «Школа – вуз – предприятие». Она включает в себя подготовку школьников в профильных «Роснефть-классах», взаимодействие со студентами нефтяных специальностей в вузах и всестороннее развитие молодых специалистов на предприятии. В результате молодые нефтяники находятся в постоянном поиске новых технологий для развития нефтегазовой отрасли страны. Они предлагают свои идеи, участвуют в опытно-промышленных испытаниях и во внедрении собственных разработок на производстве.

Добрые дела

История региона и компании – одно целое. На протяжении всей деятельности предприятие поддерживает значимые республиканские проекты. А это благоустройство городов и посёлков, поддержка учреждений социальной сферы, детских садов, школ, больниц, домов культуры, спортивных клубов. С начала работы под управлением «Роснефти» и «Синопек» «Удмуртнефть» направила на благотворительность около 1 млрд рублей.

Лидер топливно-энергетического комплекса Удмуртии своим примером показывает, как должна работать современная, наукоёмкая, технически грамотная и социально ответственная компания. ●

**КАЖДЫЙ ДЕСЯТЫЙ
РУБЛЬ РЕГИОНА
ЗАРАБОТАН
НЕФТЯНИКАМИ**

ЦИФРЫ

> 300 млн т
нефти добыто

60% – доля в республиканской добыче нефти

> 6 млн т в год

**В 2019 ГОДУ
50 ЛЕТ
ПЕРВОМУ
МЕСТОРОЖДЕНИЮ
«УДМУРТНЕФТИ» –
АРХАНГЕЛЬСКОМУ**

НОВЫЕ НЕФТЯНЫЕ ВЫЗОВЫ



Нефтегазовая отрасль почти всегда отличалась волатильностью, однако фазы подъёма и спада находились в периметре стабильного прогнозирования. Вероятно, сегодня – иной период. Эксперты, давшие комментарии нашему журналу, отмечают: сегодня рассчитывать на комфортные прогнозы не приходится. Всё очень лабильно.



Екатерина ГРУШЕВЕНКО,

эксперт Центра энергетики Московской школы управления СКОЛКОВО:

– В последние годы российская нефтяная промышленность демонстрирует уверенный рост добычи. Добыча нефти и газового конденсата за период с 2012 по 2018 год выросла на 6,8% – с 518 млн т до 553 млн тонн. Рост добычи нефти и газового конденсата главным образом обеспечивался за счёт ввода новых месторождений.

Так, в 2018 году добыча на гринфилдах достигла 65 млн т – 12% от общей добычи нефти и газового конденсата. Ввод новых месторождений в 2014–2018 годах, таких как Мессояхская группа, Новопортовское, Пякяхинское, Сузунское, Ярудей-

ское, Приразломное, месторождение им. Шпильмана и т. д., в период 2014–2018 годов – результат инвестиций, которые были сделаны ещё во время высоких нефтяных цен и отсутствия санкционных ограничений до 2014 года.

Стоит дополнительно выделить несколько факторов, которые поддержали экономику новых проектов, дав толчок росту добычи. Это особенности российской налоговой системы в отношении добычи нефти, которая при снижении цен на нефть в первую очередь сокращает доходы бюджета, а не компаний. Второе – многочисленные налоговые льготы для новых месторождений (в первую очередь, в Восточной Сибири), принятые в 2013 году. И ещё один фактор – девальвация рубля, что в условиях доминирования рублёвых затрат заметно снизило долларové затраты на добычу и, соответственно, повысило конкурентоспособность российской нефти на внешних рынках.

Однако позитивный рост – это лишь затишье перед бурей. Уже сейчас российская нефтяная

ОСОБЫЙ БАРЬЕР ДЛЯ ОТРАСЛИ – УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ ТРУДНОИЗВЛЕКАЕМЫХ ЗАПАСОВ

ПОЗИТИВНЫЙ РОСТ – ЗАТИШЬЕ ПЕРЕД БУРЕЙ. УЖЕ СЕЙЧАС РОССИЙСКАЯ

нефтяная промышленность сталкивается с рядом вызовов, которые негативно повлияют на будущие объёмы производства нефти.

промышленность сталкивается с рядом вызовов, которые негативно повлияют на будущие объёмы производства нефти.

Во-первых, в последние годы доля высококачественных запасов нефти в России неуклонно снижается, на это указывает и состав доказанных запасов: из 15 млрд т уже две трети (10 млрд т) классифицируются как трудноизвлекаемые запасы (высоковязкие нефти, низкопроницаемые коллекторы, арктический и глубоководный шельф). Постановка на баланс новых запасов требует дополнительных инвестиций, но текущая ценовая конъюнктура ограничивает их приток. Так, в 2018 году отрасль продемонстрировала самый низкий дополнительный прирост запасов относительно добычи за последние восемь лет – менее 25 млн тонн.

Во-вторых, стоит выделить длительный период низких цен на нефть. Уровень нефтяных цен напрямую коррелирует с уровнем инвестиций в геологоразведку. Если затяжной период низких цен на нефть и обеспечил в текущем периоде благоприятную экономику проектов за счёт ослабления национальной валюты, то в долгосрочном периоде он же окажет негативное влияние на инвестиции в разработку и добычу.

За 2015–2017 годы среднегодовые цены на нефть были в два раза ниже, чем в предыдущие периоды – это отразилось и на инвестициях в российскую геологоразведку, они снизились на 5,6%. От пропорционального снижения опять же спасла девальвация валюты. В 2017 году на фоне роста цен на нефть стали расти и инвестиции – на 20% (по отношению к 2016 году). Тесную корреляцию доказывают и результаты 2018 года. Так, по данным Минприроды, в 2018 году на фоне 30%-ного роста цен на нефть инвестиции в геологоразведку превысили показатели 2014 года на 35 млрд руб., достигнув 380 млрд рублей. Это означает, что в случае снижения цен, например из-за разлада внутри ОПЕК+, или снятия санкций с Ирана, или дальнейшего роста добычи в США инвестиции в геологоразведку снова снизятся.

В-третьих, имплементация секторальных санкций в отношении ряда нефтегазовых компаний является ещё одним серьёзным вызовом для дальнейшего роста добычи. По нашему мнению, главную угрозу составляют технологические санкции, которые подразумевают запрет экспорта

критически важного оборудования для сланцевых нефтяных проектов, которое также может быть использовано для интенсификации добычи на традиционных месторождениях.

Несмотря на то, что в краткосрочном периоде российские вертикально-интегрированные компании весьма успешно адаптировались к неблагоприятной обстановке, в долгосрочном периоде отрасли будет необходимо решать сложные и комплексные проблемы, связанные с поддержанием уровня добычи нефти. Критическим вызовом является увеличение доли трудноизвлекаемых запасов, которые требуют большего объёма финансирования, а также новых технологических подходов к их извлечению. При этом ситуация усугубляется низкими ценами на нефть и ограничением на поставку критически важного оборудования для освоения новых проектов.

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ГОСКОРПОРАЦИИ НАРАЩИВАЮТ ИНВЕСТИЦИИ В СОЗДАНИЕ СВОИХ ТЕХНОЛОГИЙ. ПОЯВЛЯЮТСЯ РОССИЙСКИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ СТАРТАПЫ ДЛЯ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

В этой связи, по нашим прогнозам, ожидается, что добыча нефти и газового конденсата до 2020 года будет расти и достигнет уровня в 580 млн т, но стоит отметить, что эти объёмы добычи могут быть ограничены потребностями рынка – как внутреннего, так и внешнего. К 2025 году добыча нефти снизится не критически – до 540 млн тонн. К 2030 году отсутствие технологий и нехватка инвестиций начнут проявляться сильнее: добыча снизится существенно – до 480 млн тонн.

Вадим ГАУПТМАН,

директор E-Champs:

– Из-за санкционного давления вот уже несколько лет в Россию существенно ограничен импорт высокотехнологичных товаров, услуг и технологий для разведки и добычи на новых месторождениях. Это в первую очередь касается Арктического шельфа,





глубоководных месторождений и сланцевых проектов. Также запрет распространяется на передачу технологий гражданам РФ. Это значит, что иностранные компании не могут полноценно обучать российских сотрудников в нефтегазовом секторе. Речь идёт о технических знаниях и навыках работы с оборудованием. Известно, что компании, работающие в российском нефтегазовом секторе, ограничили либо вовсе прекратили повышение квалификации своих технических сотрудников за границей.

В связи с этим отечественные госкорпорации наращивают инвестиции в создание своих технологий. Появляются российские технологичные стартапы для нефтяной отрасли. Есть отдельный кластер в СКОЛКОВО. Причём такие инвестиции осуществляют не только вертикально-интегрированные нефтяные компании, но и компании других отраслей. Например, корпорация РОСАТОМ создала отдельное предприятие, предоставляющее услуги в области добычи нефти и газа. Компания планирует использовать высокотехнологичные наработки атомной промышленности для

разработки и производства технологий, которые на сегодняшний день столь необходимы для нефтегазового сектора.

Так как в ближайшее время санкционное давление снижено не будет, этот тренд пойдёт путём развития и укрепления. Мы, скорее всего, в ближайшее время увидим активное развитие по этому направлению – совместную работу с китайскими коллегами и коллегами, представляющими Ближний Восток.

Думаю, целесообразно давать подобные оценки – до ухода в собственный бизнес я 15 лет проработал в крупнейших международных и отечественных компаниях нефтегазового сектора. А также был занят проектами в России и за границей, последние семь лет – на руководящих должностях.



Борис ЛУЦЕТ,

независимый эксперт:

– Одним из ключевых вопросов развития отрасли в обозримой перспективе останется налоговая политика.

Выстроенная в последние годы модель налогообложения нефтянки является существенно фискальной, что приводит к необходимости «ручного регулирования» и индивидуализации налоговых льгот. Чем дальше будет отсутствовать универсальный механизм, тем большее количество проблем будет накапливаться. Многие эксперты говорят о том, что фискальная система в сегменте нефтедобычи на сегодняшний день очень напоминает «лоскутное одеяло».

**В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ ОТРАСЛИ
БУДЕТ НЕОБХОДИМО РЕШАТЬ СЛОЖНЫЕ
И КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ
С ПОДДЕРЖАНИЕМ УРОВНЕЙ ДОБЫЧИ НЕФТИ**

К 2025 ГОДУ ДОБЫЧА НЕФТИ СНИЗИТСЯ НЕ КРИТИЧЕСКИ – ДО 540 МЛН ТОНН.

К 2030 году отсутствие технологий и нехватка инвестиций начнут проявляться сильнее: добыча снизится до 480 млн тонн.

Налог на добавленный доход – хорошая идея, но пока это находится в зачаточном состоянии, его параметры и последствия будут анализироваться ещё достаточно долго. И, конечно, налоговый манёвр, о котором высказались уже все.

В целом же наша налоговая система уже достаточно развита, чтобы предложить нефтяникам широкий набор стимулирующих инструментов, и для этого не потребуются каких-либо революционных изменений. Надо лишь принять за основу несколько принципов. Первый – это стабильность налоговой системы, когда изменения не принимаются одно за другим и можно планировать инвестиции хотя бы на среднесрочную перспективу. Второй принцип – учёт интересов независимых (неинтегрированных) компаний, которые могли бы за счёт освоения малых месторождений вовлечь в разработку существенные запасы. И, наконец, третий момент, который следует учесть, – изменение подхода к расчёту бюджетного эффекта от принимаемых мер. Здесь речь идёт о следующем: когда потенциальные потери либо поступления в бюджетную систему должны считаться с учётом изменяющейся налоговой базы.

В недавнем времени был принят следующий шаг – заморозить до конца года решение о новых налоговых льготах для нефтяников. Правительство поручено ввести мораторий до конца инвентаризации и разработать порядок предоставления мер поддержки в дальнейшем. По сути, даётся сигнал о том, что нужно разобраться с теми льготами, которые уже есть, обсудить, нужны ли новые льготы, и тогда уже принимать решение о каких-то изменениях в налоговой системе. Вопрос о льготах для добывающих компаний приобретает особую остроту для отечественной экономики.

Всё говорит о том, что добыча нефти в России будет сокращаться. Нынешний уровень добычи поддерживается в основном за счёт бурения дополнительных скважин, ввода в эксплуатацию обходных ранее участков и горизонтов на старых месторождениях, а также технологических методов воздействия на пласт для интенсификации притока нефти из недр. Чтобы задержать падение, как считают нефтяники, представители экспертного сообщества, отрасли всё-таки необходимы налоговые льготы.



Андрей ИВАНОВ,

эксперт Проектного офиса развития Арктики:

– Нередко в прессе происходят дискуссии относительно того, на какое количество лет у страны – запасов газа, на сколько – нефти. Только разведанных запасов газа, основная часть которых располагается в северной части Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции, хватит ещё на 100 лет. Россия добывает на Ямале и Приямальском шельфе около 500 млрд кубометров газа в год – уже разведанные запасы превышают 50 трлн кубометров. Южно-Карская нефтегазоносная область, которая и является северной частью названной провинции, является единственной в своём роде, причём в мировом масштабе. Её запасы составляют 20% от мировых запасов газа. Всего в российской Арктике открыто 360 месторождений нефти и газа, в том числе 334 на суше и 26 – на шельфе.

УРОВЕНЬ НЕФТЯНЫХ ЦЕН НАПРЯМУЮ КОРРЕЛИРУЕТ С УРОВНЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ГЕОЛОГОРАЗВЕДКУ

Нефти в Арктике добывается порядка 5% от российского объёма – по этому типу запасов территорию можно назвать среднестатистической. Основные объёмы нефти сосредоточены в ХМАО-Югре. Разведанных запасов нефти в России в целом при нынешнем объёме добычи – более чем на 40 лет.

Это мы, правда, ещё не коснулись ряда других нефтегазоносных провинций: Лаптевоморской, Северо-Сибирской, Восточно-Сибироморской, Западно-Чукотоморской и субарктической Охотоморской (тоже не юг).

В углеводородном сырье есть также «топливо будущего» – газогидраты. Это соединения молекул газа и воды. Объёмы этого типа ресурсов превосходят даже объёмы запасов газа. Значительная часть запасов также относится к арктическим территориям и акваториям. Пока нет промышленной технологии извлечения этого типа сырья, но над её разработкой трудятся учёные и добывающие компании. ●



15 ЛЕТ РАБОТАЕМ ВМЕСТЕ

Стратегически важное во всех отношениях событие вошло в летнюю информационную повестку Ижевска. Компания «УралБизнесЛизинг» передала в собственность своему магистральному партнёру – ООО «КОМОС-Логистика» – 20 седельных тягачей MAN TGS и полуприцепов-рефрижераторов KRONE.

Торжественное мероприятие состоялось в дилерском центре MAN Truck&Bus – Ижевск. Значимое для каждого участника сделки, оно, безусловно, в перспективе внесёт свой стратегический вклад в решение социально-экономических задач региона.

Надёжный выбор

Символично, что передача ключей от очередной партии техники прошла в канун юбилейной даты. 25 августа

ООО «УралБизнесЛизинг» отмечает 15-летие с момента начала работы.

– Нам очень приятно, что ещё одна отгрузка автопоездов нашему магистральному партнёру, с которым мы уже полтора десятка лет вместе, плечом к плечу идём и раскручиваем маховик российской экономики, происходит в этот год и в эти дни, – отметил значимость мероприятия генеральный директор ООО «УралБизнесЛизинг»

Вячеслав Глазырин.

Об эффективном долговременном сотрудничестве двух ведущих компаний в своих сегментах рассказал и исполнительный директор ООО «КОМОС ГРУПП»

Кирилл Чечин.

– Если переводить на человеческие мерки, то у нас с компанией «УралБизнесЛизинг» дружба – с пелёнок. В прошлом году 15-летие отметил агрохолдинг «КОМОС ГРУПП». В этом году мы будем все вместе праздновать аналогичную дату нашего делового партнёра. И очень



ЗА 15 ЛЕТ ООО «УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ» И АГРОХОЛДИНГ ЗАКЛЮЧИЛИ 98 ДОГОВОРОВ

на общую сумму более 1 млрд рублей. Лизинговая компания профинансировала приобретение более 300 единиц техники, сельскохозяйственного оборудования для многих предприятий, входящих в состав агрохолдинга.



Андрей ШУТОВ,
управляющий акционер
ООО «КОМОС ГРУПП»:

– Можно с уверенностью сказать, что сотрудничество агрохолдинга «КОМОС ГРУПП» с компанией «УралБизнесЛизинг» проверено временем. За 15 лет совместной работы наш партнёр доказал, что он имеет возможность поставлять для нас надёжную и качественную технику на выгодных финансовых условиях, потому что пользуется оптимальными кредитными лини-

ями ведущих банков Российской Федерации и имеет безупречную репутацию на рынке лизинговых услуг.

В связи с увеличением объёмов производства и расширением географии поставок продукции мы постоянно расширяем автопарк собственной логистической компании – ООО «КОМОС-Логистика». И более половины автомобилей

MAN в нашем парке приобретены в рамках долгосрочного партнёрского сотрудничества с компанией «УралБизнесЛизинг». Кроме того, благодаря сотрудничеству с ней у нас есть возможность на выгодных индивидуальных условиях приобретать также спецтехнику для сельхозпредприятий холдинга, расположенных на территории Удмуртии.

символично, что именно 15 лет назад мы заключили первую сделку с ООО «УралБизнесЛизинг». И прошедшие годы лучше всего подтверждают значимость нашего взаимного долговременного сотрудничества, надёжного партнёрства, – подчеркнул Кирилл Чечин.

Масштабы и объёмы сотрудничества двух компаний впечатляют. За 15 лет ООО «УралБизнесЛизинг» и агрохолдинг заключили 98 договоров на общую сумму более 1 млрд рублей. Лизинговая компания профинансировала приобретение более 300 единиц техники, сельскохозяйственного оборудования для многих предприятий, входящих в состав агрохолдинга.

– Цифры, безусловно, значимые. Но я бы хотел сказать не только о них, но в первую очередь – о формате нашей работы. Рынок лизинга сегодня в России хорошо развит. Почему в качестве финансового инструмента для развития всех направ-

СОТРУДНИЧЕСТВО АГРОХОЛДИНГА «КОМОС ГРУПП» С КОМПАНИЕЙ «УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ» ПРОВЕРЕНО ВРЕМЕНЕМ

лений бизнеса мы пользуемся услугами именно «УралБизнесЛизинг»? Во-первых, агрохолдинг старается находить точки взаимодействия с предприятиями внутри республики. Я считаю, что такая политика важна для развития экономики региона. Во-вторых, важной «прошивкой» компании, её руководства и сотрудников является преданность делу и ответственность за сказанные слова, доктрина полного исполнения обязательств по договорам и стремление идти партнёру навстречу. На современном этапе это очень важные компетенции. И это означает, что 15 лет назад мы сделали правильный выбор, – резюмировал Кирилл Чечин. ●



КОНСТАНТИН СУНЦОВ

ВЕЧНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Второй поток бизнес-акселератора заканчивает обучение в сентябре. Акселератор – как живой организм, вечный двигатель предпринимательства. Как организаторы мы постоянно совершенствуем программу, ищем лучших спикеров и трекеров, делаем вывод и учимся сами.



Константин СУНЦОВ,
генеральный директор
АО «Корпорация развития
Удмуртской Республики»

**ПОСЕЩАЕМОСТЬ
ВСЕХ
МЕРОПРИЯТИЙ
АКСЕЛЕРАТОРА
СОСТАВИЛА
98%**

Участники

Три летних месяца, вопреки погодным условиям, стали жаркими для участников бизнес-акселератора. Мы пошли на эксперимент, снизив критерии отбора и предоставив возможность участия в программе компаниям с годовым оборотом от 1,5 миллионов. В итоге получили от «малышей» высокий спрос и абсолютный драйв, неповторимую учебную атмосферу. Они берут не столько знаниями и предпринимательским опытом, сколько огромным желанием развивать бизнес. Учитывая опыт первого бизнес-акселератора, мы серьёзно подкорректировали программу, поставив изучение стратегических, базовых блоков на первый план. Разделили участников на более мелкие команды, усилили работу трекеров и формат отчётности.

Посещаемость всех мероприятий акселератора составила 98%! И прежде всего я бы отметил высокую вовлечённость в обучение менеджмента и собственников, в том числе и среди крупного бизнеса. Несмотря на плотный график, высочайший уровень компетенций и ответственности, руководители активно участвуют во всех практикумах, более того, качественно и в срок выполняют большой объём домашнего задания.

Акселератор – это ещё и эффективная площадка для нетворкинга. Мы запускаем некую энергию, которая потом не позволяет бизнесу останавливаться. Мне нравится сама предпринимательская среда, возникающая на мероприятиях акселератора, постоянное движение и высокий темп. У нас больше 80 тыс. просмотров всех публикаций в соцсетях. Участники постоянно собираются по интересам, помимо программ акселератора. Предлагают создать клуб выпускников бизнес-акселератора. Кор-

порация развития только «за». Со своей стороны мы можем «помогать» площадками, приглашением классных спикеров.

На участие в третьем потоке мы получили более 150 заявок, сейчас набор завершён. Мы вернулись к первоначальному критерию отбора компаний – годовой оборот от 5 млн рублей. Спрос значительно превышает предложение. Но «малышей» мы не оставим. Им нужна другая программа, базовая, поэтому думаем о запуске такой предакселерационной программы.

Спикеры

Высокую посещаемость и максимально прикладной характер акселератора обеспечили не только контент, но и по-настоящему звёздный состав спикеров.

Евгений Щепин, руководитель проекта по развитию современного предпринимательства, управляющий по внешним коммуникациям компаний «ВкусВилл» и «Избёнка» – задачи масштабирования бизнеса.

Денис Мушинский, ведущий эксперт в области финансов – курс «Оценка бизнеса и инвестиции». Кстати, Денис отметил высокую вовлечённость участников: тут же взяли калькуляторы и начали считать. Обычно всех слушателей бизнес-семинаров и тренингов можно объединить по одному принципу. Что мы здесь делаем? Получаем знания. Что мы сделаем потом? Ничего! А здесь люди на месте начинают внедрять автоворонки.

Антон Ерохин, бизнес-технократ, автор серии «АкулаПРОдаж» и «Алгоритм Продаж» – практикум «Повышение продаж». **Алексей Верещавин**, владелец группы компаний Digital Group, маркетингового

МНОГИЕ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ТАКОЙ КОМПЛЕКСНОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, как в Удмуртии, нет. Министерство экономического развития России только недавно запустило программы акселерации, подписав соответствующее постановление. Здесь республика идёт, можно сказать, во главе акселерационного движения.

агентства Marketing Technology – практикум «Продуктовая воронка».

Трееры

Трекер для участников – человек номер один в акселерационной программе. Для них у нас достаточно высокие требования. Это должен быть либо действующий собственник бизнеса, либо крупный руководитель. Он куратор и наставник участников. Следит за успеваемостью, помогает в решении сложных или даже «тупиковых» вопросов, даёт практические советы, основываясь на собственном опыте.

Наши трееры – копилка знаний и практик. И было бы замечательно, если бы в будущем из них «выросла» школа менторов. Это настоящий кадровый резерв республики.

Планы

В этом году наша задача – «дошлифовать» бизнес-акселератор. Многие отмечают, что такой комплексной программы развития предпринимательства, как в Удмуртии, нет. Министерство экономического развития России только недавно запустило программы акселерации. Здесь республика идёт, можно сказать, во главе акселерационного движения. У нас есть ряд ижевских компаний, которыекратно выросли за короткий период. Почему бы не дать этот опыт другим предпринимателям? За последние полтора-два месяца представители семи российских регионов приезжали в Удмуртию изучать опыт бизнес-акселератора. Это очень показательно, так как сами мы привыкли учиться везде, кроме Удмуртии. Сейчас ситуация начинает меняться. Недавно в Казани я представлял проект по Экспортному акселератору. Из представленных 40 регионов в финал вышли всего восемь проектов, и мы в их числе.

Руководители сельскохозяйственных предприятий, фермеры активно участвуют в программе «Я – фермер». Мы активно думаем про запуск других отраслевых акселераторов, например, производственного или IT. Но это задачи следующих двух-трёх лет. Сегодня закончен инвестиционный аудит Удмуртской Республики. Определён топ-10 перспективных, инвестиционно привлекательных отраслей, которыми Удмуртия действительно сильна и которые необходимо развивать прежде всего. Возможно, в акселерационные программы



мы будем привлекать крупные отраслевые компании. И первый такой опыт уже есть: в марте этого года Корпорация развития подписала с АО «ТВЭЛ» соглашение о сотрудничестве в сфере инновационного развития и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности. Сотрудничество с топливной компанией «Росатом» поможет инновационным предприятиям Удмуртии комплексно проработать свой проект – от идеи до промышленного воплощения. Первые два проекта в области металлургии и продукции для ТЭК уже прошли отбор и стали участниками бизнес-акселератора ТВЭЛ. Это хороший пример, когда вместе с лидером отрасли мы можем помочь предприятиям построить масштабируемый бизнес с инвестиционным проектным финансированием, квалифицированной экспертизой и рекомендациями со стороны экспертов рынка.

Самое главное

У хорошего бизнеса в запасе постоянно миллион идей. Важно сфокусироваться на чём-то и начать делать. Путь от идеи до реализации – всегда самый сложный. Я горжусь участниками нашего бизнес-акселератора, которые сегодня этот путь очень быстро проходят. Акселератор – максимально концентрированная программа в минимальные сроки – как сжатая пружина. Закончится обучение, «распрямится» пружина, и – взлетел бизнес! ●

**МЫ ВЕРНУЛИСЬ
К ПЕРВОНАЧАЛЬНОМУ
КРИТЕРИЮ
ОТБОРА
КОМПАНИЙ –
ГОДОВОЙ ОБОРОТ
ОТ 5 МЛН РУБЛЕЙ**



ВРЕМЯ ЭКСПОРТИРОВАТЬ

В России реализуется национальный проект «Международная кооперация и экспорт», подготовленный во исполнение майского указа президента. О мерах поддержки экспортёров – в интервью генерального директора АО «Российский экспортный центр» **Андрея Слепнёва**.



Андрей СЛЕПНЁВ,
генеральный директор
АО «Российский
экспортный центр»

Андрей Александрович, одно из важнейших событий в сфере экспорта – реализация национального проекта «Международная кооперация и экспорт». Каково значение этого документа для продвижения нашей продукции на внешние рынки?

– В привычном сознании, к сожалению, до сих пор бытует мнение, что Россия экспортирует одни лишь энергоресурсы. Хотя это большое заблуждение. Одна треть экспорта приходится именно на сырьевые товары. Только в прошлом году экспорт составил порядка 151 млрд рублей. Мы экспортируем продукты питания, металлы, удобрения, продукцию лесопромышленного комплекса и химической отрасли и многое другое. Потенциал огромен: среди российских компаний много тех, кто мог бы успешно завоевывать мировые рынки. Однако сейчас они зачастую выстраивают свою модель, ориентируясь на регионы России. В крайнем случае – на ближайших соседей: Казахстан, Белоруссию, и лишь немногие строят свою бизнес-модель в расчёте на глобальный рынок. При том мы видим, что те, кто начинают развиваться в этом направлении, достигают впечатляющих результатов.

Способствовать развитию экспорта в России призван национальный проект «Международная кооперация и экспорт», который был подготовлен во исполнение майского указа президента. Впервые на поддержку компаний, ориентированных на экспорт, выделяется беспрецедентный объём финансирования – 956 млрд рублей.

– А есть уже какие-то результаты национально-го проекта?

– Сделано уже немало. Например, с 1 июля действует нулевая ставка НДС при экспорте работ и услуг. Соответствующие изменения были внесены в Налоговый кодекс при непосредственном участии РЭЦ. Поскольку получатель российских услуг находится за границей, то совершенно логично освободить экспортёра от уплаты НДС, тем более что им ранее уже пришлось заплатить соответствующие налоги внутри страны с затрат на создание своего

экспортного продукта, например, при закупке необходимого оборудования.

18 июня премьер-министр Российской Федерации **Дмитрий Медведев** подписал распоряжение о внесении в Госдуму законопроекта о либерализации валютного контроля. Законопроект предусматривает отмену 1 января 2020 года требования о репатриации резидентами экспортной выручки в российской валюте в отношении несырьевых товаров и поэтапную отмену этого требования в отношении экспорта сырьевых товаров. Мы надеемся, что бизнес положительно среагирует на эти изменения.

Также начала действовать государственная мера поддержки компаний, реализующих корпоративные программы повышения конкурентоспособности (КГПЖ). Для компаний, которые принимают участие в данной программе, коммерческие ставки банков будут снижены до 4,5%. Важно, что государство даёт вполне конкретный сигнал бизнесу – на протяжении нескольких лет будет зафиксирована льготная кредитная ставка. Правительством РФ по этой программе заложено более 327 млрд рублей. Кроме того, РЭЦ совместно с Минпромторгом России, и с Минэкономразвития создают единую систему продвижения экспорта за рубежом и в субъектах Российской Федерации.

– В чём её суть?

– Данная система в перспективе охватит 52 страны. Уже работают Бюро РЭЦ в Мумбаи, в Ташкенте, в Ханое. В перспективе они будут открыты в странах Азии, Европы, Ближнего Востока и СНГ. Уникальность системы состоит в том, что она соединит российские регионы с зарубежными странами. Создаётся возможность сквозного взаимодействия между точками поддержки экспорта за рубежом и в субъектах РФ. Иными словами, экспортёр сможет прийти в центр поддержки в своём регионе и в случае необходимости оперативно получить консультацию представителя бюро интересующей его страны за рубежом. Данная коммуникация «регион – зарубежная страна» сегодня выстраивается при непосредственном участии центрального звена – Российского экспортного центра.

**С 1 ИЮЛЯ
ДЕЙСТВУЕТ
НУЛЕВАЯ
СТАВКА НДС ПРИ
ЭКСПОРТЕ РАБОТ
И УСЛУГ**

ДО СИХ ПОР БЫТУЕТ МНЕНИЕ, ЧТО РОССИЯ ЭКСПОРТИРУЕТ ОДНИ ЛИШЬ ЭНЕРГОРЕСУРСЫ.

Хотя это большое заблуждение. Одна треть экспорта приходится именно на несырьевые товары. Только в прошлом году экспорт составил порядка 151 млрд рублей.

Это должно сократить сроки предоставления мер поддержки экспортёрам и упростить схему обращения за поддержкой в зарубежные представительства. Эффективность этой системы значительно возрастет в рамках реализации нашей цифровой платформы: «одно окно» позволит связать всех участников экспортного процесса с помощью современных технологий.

– Очевидно, что фокус внимания РЭЦ значительно сместился в сторону регионов. Расскажите про точки присутствия РЭЦ.

– В 2021 году предусмотрено создание Центров поддержки экспорта (ЦП) во всех регионах России. На сегодняшний день их уже 79. Буквально недавно правительство Российской Федерации одобрило для внесения в Государственную Думу законопроект о наделении РЭЦ полномочиями по контролю, мониторингу и анализу работы ЦПЭ. Данная законодательная инициатива позволит ускорить интеграционные процессы между РЭЦ и региональной сетью ЦП, упорядочить и масштабировать поддержку экспортёров, обеспечив к ней доступ во всех регионах страны. Теперь у регионов есть широкий пул инструментов. Всё это даст возможность ускорить процесс выхода на внешние рынки, а также значительно сократить временные и финансовые затраты. Кроме того, экспортёры, обращаясь в ЦП, уже могут получать профессиональное консультирование по вопросам экспортной деятельности и доступ ко всем мерам поддержки РЭЦ.

– Какие меры поддержки РЭЦ ещё может предложить отечественным компаниям-экспортёрам?

– Во-первых, мы являемся «штабом» национального проекта «Международная кооперация и экспорт». РЭЦ, входящий в группу ВЭБ.РФ, обладает высокой компетенцией по разработке регуляторных мер, цель которых – устранить избыточные требования и ограничения для бизнеса, вовлечённого в экспортную деятельность.

Во-вторых, РЭЦ является агентом Правительства РФ, реализует ряд специальных программ поддержки экспорта, связанных с международной конгрессно-выставочной деятельностью. Иными словами, экспортёры могут обратиться в РЭЦ и получить возможность участвовать в международных выставках, бизнес-миссиях. Также РЭЦ имеет возможность оказывать поддержку при транспортировке экспортной продукции.



В-третьих, экспортёры, обратившись в РЭЦ, могут получить качественную консультацию, им будут предложены услуги по поиску партнёров за рубежом, аналитика по потенциальным экспортным рынкам. Экспортёры могут воспользоваться помощью в сертификации, патентовании, лицензировании. Не менее важно – это консультирование по таможенному администрированию. Для начинающих экспортёров работает Школа экспорта РЭЦ. Компании могут рассчитывать на помощь РЭЦ в сфере защиты прав интеллектуальной собственности.

В-четвёртых, наибольшей популярностью пользуются наши финансовые меры поддержки. Агентство ЭКСАР обеспечивает защиту от рисков, связанных с экспортной деятельностью. РОСЭКСИМБАНК предоставляет различные формы экспортного финансирования. Кроме того, к услугам экспортёров – банковские гарантии, расчёты по экспортным контрактам, хеджирование валютных рисков. В целом мы предоставляем около 100 услуг, предлагая определённый пул инструментов для каждой целевой аудитории. В прошлом году РЭЦ оказал поддержку более 10 тыс. экспортёров.

– Как продвигается проект по внедрению и реализации акселерационных программ?

– Он запущен и эффективно пилотируется. Изучив лучшие мировые практики, мы запускаем собственные акселерационные проекты, которые позволяют адаптировать участников ко всем сложным процессам международной торговли, но самое глав-



ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ В ПРЕМИИ «ЭКСПОРТЁР ГОДА» ПОДАЛИ УЖЕ БОЛЕЕ 800 КОМПАНИЙ

УЗНАТЬ
ПОДРОБНЕЕ
О МЕРАХ
ПОДДЕРЖКИ
ЭКСПОРТА



ное, нам важно показать российским предприятиям, что экспорт – это реальность и совсем не сложно.

В начале года мы презентовали совместный онлайн-акселератор со «Сбербанком». Также реализуется пилотный проект на нашей собственной инфраструктуре в Нижегородской и Орловской областях. Запускаются пилотные кобрендинговые программы с бизнес-школой «Сколково», Pricewaterhousecoopers. Готовятся к запуску и другие программы.

По каждому участнику акселератора определяется экспортная зрелость и составляется индивидуальный план действий. Программа включает в себя образовательный модуль, консалтинговую поддержку, логистическую поддержку и другие популярные у экспортёров сервисы. Цель – формирование комплексных компетенций в области экспорта, а также создание условий «бесшовного» выхода на внешние рынки. Попасть в акселератор могут как компании, которые не занимаются экспортом, но у них есть такой потенциал, так и фирмы, которые уже осуществляют поставки на зарубежные рынки.

– Как обстоят дела с выходом российских предпринимателей на зарубежные рынки в онлайн-торговле?

– Одним из наиболее простых и быстрых способов начать экспортную деятельность является торговля через электронные торговые площадки. Об этом свидетельствует и положительная динамика: объём розничной экспортной электронной торговли России вырос на треть и составил \$746 млн. По экспертным данным eBay, объём рынка экспортной розничной электронной торговли имеет потенциал роста \$10 млрд в течение ближайших нескольких лет. К примеру, недавно был запущен совместный проект РЭЦ и Alibaba Group, в рамках которого были отобраны наиболее перспективные российские товары. Они будут выкуплены китайской компанией у российских поставщиков, перевезены на склады в Китае, а затем

проданы через online-инфраструктуру. Такая схема позволяет доставлять российские товары местным покупателям в течение одного дня. Первая оптовая партия товара уже была выкуплена и отправлена в Китай для дальнейшей розничной продажи.

Кроме того, совместно с международной электронной площадкой eBay и регионами России (Ярославская область, Новгородская область, Удмуртия) реализуется проект «Регионы экспорта». На площадке eBay создаётся промостраница региона, а локальных предпринимателей обучают экспортной электронной торговле. Понимая всю важность данного направления, РЭЦ создал обучающий курс «Возможности онлайн-торговли для экспортёров». Он даёт возможность действующим и потенциальным экспортёрам в очной и дистанционной форме обучиться способам запуска экспортной интернет-торговли.

– Насколько активно бизнес откликнулся на приглашение участвовать в премии «Экспортёр года»?

– Интерес к премии чрезвычайно высок, уже сейчас для участия в премии подали заявки более 800 компаний. Окружные этапы проведены в ЮФО, ЗФО, УФО. Присоединиться к премии можно на сайте Российского экспортного центра (<https://www.exportcenter.rulawards>), заполнив электронную анкету. Уникальным её преимуществом является признание достижений экспортёров на государственном уровне. И мы благодарны, что Правительство Российской Федерации решило поддержать такой премией экспортёров, это действительно важный шаг по популяризации экспорта и заслуженное признание успехов экспортёров в работе на внешних рынках. В ноябре нас ждёт федеральный финал, где в рамках международного экспортного форума «Сделано в России» лучшие из лучших – чемпионы экспорта – получат заветную награду за свои достижения из рук председателя правительства. ●

ЭКСПОРТНАЯ СТРАТЕГИЯ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ / 2019-2024

madeinudmurtia.ru



ЭКСПОРТНЫЙ РЕЙТИНГ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

37 место / **923** - количество товаров несырьевого экспорта на уровне 6 знаков ТНВЭД ЕАЭС

47 место / **10 753** - количество рынков сбыта для товаров несырьевого экспорта на уровне 6 знаков ТНВЭД ЕАЭС

34 место / **556 191** - ВРП субъекта Российской Федерации, млн. руб., на конец 2017 года

48 место / **108** - плотность ж/д путей на конец 2016 года, км путей на 10 000 м²

43 место / **10 346,7** км - протяженность а/д с твердым покрытием

67 место / **1 292** км - расстояние до ближайшего морского порта

67 место / **2** - количество таможенных постов

34 место / **1** - количество уполномоченных субъекта экономических операторов

23 место / **3,57** кВт/час, руб. - стоимость электроэнергии

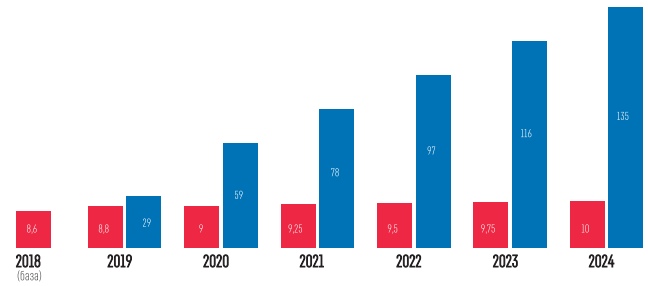
28 место / **405** - количество экспортеров МСП

56 место / **61 387** тыс. долл. США - объем НЗ МСП

33 место / **46,7** - индекс социально-экономического положения субъекта Российской Федерации



РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА МСП УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ



■ Доля экспортеров, являющиеся субъектами МСП, в общем объеме ННЗ (млн дол.) **■** Количество субъектов МСП, выведенных на экспорт при поддержке ЦПЗ, нарастающим итогом (единицы)

ЦЕЛИ В ОБЛАСТИ ЭКСПОРТА



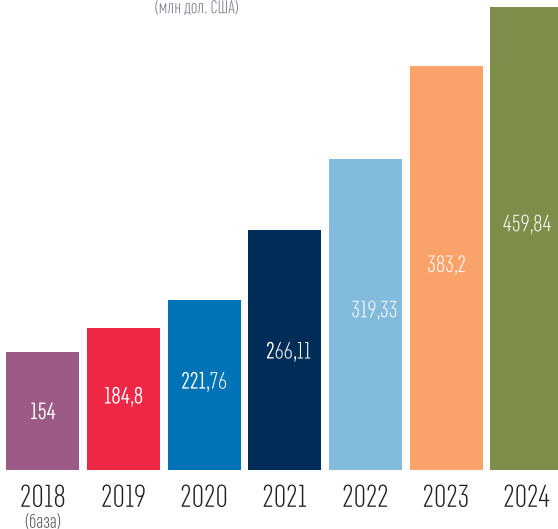
Увеличение объемов несырьевого энергетического экспорта ежегодно (без учета экспорта ОПК и Ижавто) не менее **20%** в год.



Увеличение объема экспорта к - 2024 г на **305** млн долл. США по сравнению с 2018 г.

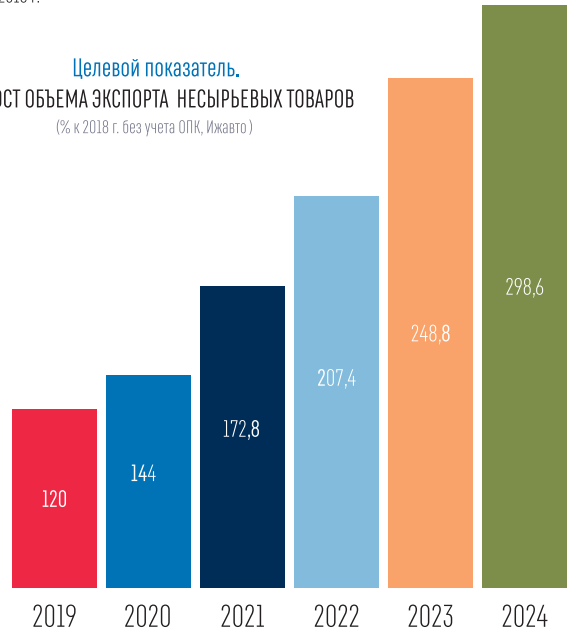
Целевой показатель.

ПРИРОСТ ОБЪЕМА ЭКСПОРТА НЕСЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ
(млн дол. США)



Целевой показатель.

ПРИРОСТ ОБЪЕМА ЭКСПОРТА НЕСЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ
(% к 2018 г. без учета ОПК, Ижавто)



ВАЛЕРИЯ АНТОНЕНКО

КУРС НА СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ЭКСПОРТ

Интерес предприятий Удмуртии к внешнеэкономической деятельности, к экспорту сегодня достаточно большой. Это связано, безусловно, с изменением курса валют в последние годы: производители почувствовали себя более уверенно на зарубежных рынках, они более конкурентны с точки зрения цены.



Валерия АНТОНЕНКО,

руководитель Центра поддержки экспорта Удмуртской Республики

С другой стороны, информационный поток тоже достиг своего пика. Российский экспортный центр ведёт активную политику популяризации экспорта. Сегодня уже не мы ищем экспортоориентированные предприятия, как это было семь лет назад, при создании республиканского Центра поддержки экспорта, они сами находят нас. Государство также постоянно увеличивает ресурсы и средства на поддержку экспортёров, так как запрос на получение данной поддержки огромен и регионы пока не могут удовлетворить его на 100%.

Сопровождение экспортёров требует очень серьёзного погружения в их деятельность, в рамках одной часовой консультации невозможно ответить на все вопросы. Это должна быть именно системная работа. Пока нельзя сказать, что при большом интересе к экспорту в республике много предприятий, для которых это стратегический вопрос. В основном экспортные контракты – это всё-таки разовые

сделки. И основная задача экспортного акселератора – это как раз выстраивание системной работы, мы фактически формируем экспортную команду на предприятиях, накачивая её знаниями и практическими инструментами. Это индивидуальная работа. Одинаковых историй в экспорте вообще не бывает, так как продукты, страны и экспортная готовность предприятий очень разные.

Главное отличие второго потока Экспортного акселератора – отраслевой состав участников, это предприятия мебельной промышленности. Удмуртия входит в пять регионов России – лидеров по производству мебели, и мы видим хорошую тенденцию на увеличение экспортных поставок. Наша задача – объединить мебельные компании с точки зрения продвижения на зарубежные рынки. Да, они являются конкурентами в Удмуртии и в России, но за рубежом они должны быть союзниками. Только кооперация позволит минимизировать затраты на логистику, таможенное оформление и продвижение. Плюс такой специализации ещё в том, что уже на первом модуле мы смогли проанализировать мебельный рынок стран Европы и Азии, предоставить практическую информацию, посмотреть таможенную статистику, как складывается ценовая политика, пригласили представителя ведущей немецкой торговой сети, который дал конкретные рекомендации экспортёрам, как он видит работу наших предприятий на рынках Европы. В рамках акселератора мы неоднократно обсуждали проблемы ценообразования, потому что, несмотря на высокую платёжеспособность населения Европы, запроса на дорогую мебель там нет. Средний ценовой сегмент соответствует российскому, но при этом потребность в смене мебели возникает каждые два-три года, в отличие от нашей страны. Это



УДМУРТИИ НЕОБХОДИМО ПРЕДУСМОТРЕТЬ СВОИ МЕХАНИЗМЫ КОМПЕНСАЦИИ ЗАТРАТ НА ЛОГИСТИКУ

для предприятий малого и среднего бизнеса при поставках в страны дальнего зарубежья. Причём именно на этапе заключения сделки, а не постфактум. Других инструментов, позволяющих улучшить логистику региона, по сути, нет.

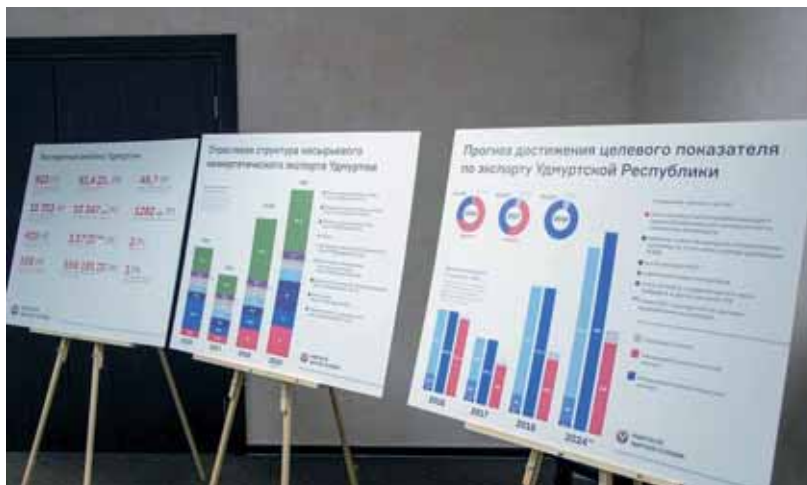
и определяет колоссальный объём рынка. Однако обеспечить такую цену экспортёр сможет только при высокой эффективности и производительности труда, и для наших предприятий это, прежде всего, перестроение производственных процессов. Не все готовы к этому.

Третий поток акселератора также будет отраслевым – это предприятия машиностроения и металлообработки, химической промышленности. Это рынок исключительно B2B, а значит, совершенно другие задачи и механизмы выстраивания производственных цепочек, каналов продаж. Предприятия-экспортёры изначально должны быть в высшей степени готовы – и профессионально, и производственно – хотя бы к началу переговорного процесса. Наша задача – помочь им стать частью глобального машиностроительного мира. Акцент – на разные географические направления. Европа – прежде всего рынок автомобилестроения, страны Африки – много быстро растущих и открытых для работы с Россией рынков в принципе. В рамках акселератора мы сразу запланировали несколько продвиженческих мероприятий: это бизнес-миссия в Чехию и Словакию между 1–2 модулем, для того чтобы была возможность проанализировать рынок на месте, участие в крупнейшей машиностроительной выставке в Европе MSV и Большой Промышленной Неделе в Каире.

Основным барьером для развития экспорта Удмуртии называют слабую логистику.

Это действительно так, и мы предпринимаем всё от нас зависящее, чтобы её улучшить. Например, один из шагов, позволяющих отправлять груз по единой авиатранспортной накладной по всему миру в минимальные сроки, – открытие международного терминала аэропорта. Общий мировой тренд на максимально быструю доставку только усиливается. Аэропорту удалось частично снять ограничения, связанные с инфраструктурой нашего аэропорта: так, до недавнего времени грузы свыше 32 кг аэропорт Ижевска не принимал вообще, и, например, компании, производящие нефтедобывающее оборудование, неделимые части которого были больше данного веса, элементарно не могли поставить его в одну из зарубежных стран.

Сейчас в России активно идёт развитие логистических путей, и это опосредованно повлияет на Удмуртию. В частности, рассматривается вопрос



создания в Сарапуле логистического центра, объединяющего железнодорожный транспорт и модернизированный речной порт класса река-море. Это будет актуально для экспортных поставок, связанных с большими объёмами.

Необходимо совершенствовать и механизм поддержки экспортёров. В рамках проекта Минпромторга по компенсации затрат на логистику в 2019 году выделено 14 млрд руб. на поддержку предприятий, но запрос гораздо больше. И самое главное – бизнес получает эту субсидию после закрытия экспортного контракта. На этапе заключения сделки и поставки нет никакой гарантии, что данная субсидия предприятиям будет предоставлена. Соответственно, в экономике экспортной сделки субсидия не учитывается, а значит, не влияет на снижение цены и не позволяет сделать продукцию более конкурентной, хотя именно эта задача изначально и была целью предоставления этой субсидии. Мы на федеральном уровне поднимаем вопрос об изменении данного механизма. Плюс субсидирование не распространяется на авиадоставку, поэтому многие предприятия просто лишены возможности компенсации затрат на логистику. Мы считаем, что Удмуртии необходимо предусмотреть свои механизмы компенсации затрат на логистику

ОСНОВНЫМ БАРЬЕРОМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА УДМУРТИИ НАЗЫВАЮТ СЛАБУЮ ЛОГИСТИКУ



для предприятий малого и среднего бизнеса при поставках в страны дальнего зарубежья. Причём именно на этапе заключения сделки, а не постфактум.

Других инструментов, позволяющих улучшить логистику региона, по сути, нет. Поэтому предприятиям изначально нужно создавать продукты с более высокой добавленной стоимостью. В стоимости конечного продукта затраты на логистику составляют обычно от 5 до 30%. И если это действительно все 30% – кому выгодны такие поставки?

НАША ЗАДАЧА – ЕЖЕГОДНО НАРАЩИВАТЬ ОБЪЁМЫ ЭКСПОРТА ЗА СЧЁТ ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ

Среди других барьеров развития экспорта – отсутствие информации о рынках. В отношении некоторых стран, например Объединённых Арабских Эмиратов и Саудовской Аравии, это действительно так, и мы активно помогаем экспортёрам найти нужную информацию через запросы Российского экспортного центра или торговых представителей в этих странах. Но информация по странам Европы абсолютно прозрачна. Главный источник информации и аналитики фактически по всем рынкам – сайт Всемирного торгового центра www.trademap.org. Там можно найти данные таможенной статистики всех стран мира: объёмы экспорта, тренды, средние закупочные цены, таможенные пошлины и др.

Недостаток финансовых ресурсов предприятий – ещё один барьер. Первый вход на внешний рынок требует серьёзных финансовых вложений,

поэтому предприятия должны уверенно финансово чувствовать себя на внутренних рынках. Эти затраты нужно хорошо просчитывать и обязательно учитывать в своей экспортной модели. Безусловно, есть множество инструментов поддержки экспортёров, позволяющих минимизировать затраты бизнеса. Мы софинансируем участие предприятий в международных выставках в форматах индивидуального и коллективного стендов, компенсируем затраты на сопровождение контракта. Есть услуга экспортёров-новичков по сопровождению экспортного контракта «под ключ»: сам контракт, таможенное оформление, решение вопросов, связанных с возмещением НДС, валютными расчётами. Затраты, связанные с сертификацией продукции и защитой интеллектуальной собственности, можно также компенсировать привлечением льготного финансирования.

Предприятия, которые реализуют системную экспортную стратегию, прекрасно знают и пользуются данными инструментами поддержки. Из 450 экспортоориентированных предприятий, входящих в реестр Центра поддержки экспорта, стратегическим экспортом занимаются порядка 100. Для остальных – это разовые сделки. И наша задача – чтобы такие сделки не стали для предприятий негативным опытом и не закрыли для них экспорт на старте. Например, при поставках в тот же Казахстан, который многие экспортёры рассматривают как домашний рынок и не учитывают всех рисков. В результате не всегда своевременно заполняют документы (статистические формы), получают штрафы и навсегда забывают об экспорте, как о страшном сне...

Сегодня в Удмуртии разработана Экспортная стратегия. В её основе – аналитика текущей ситуации плюс учёт специфики нашего региона и международных трендов. Большая часть экспорта Удмуртии сегодня – это неклассифицированные товары ОПК, которые реализуются через Рособоронэкспорт. Наша задача – ежегодно наращивать объёмы экспорта за счёт других отраслей. Среди приоритетов – продукция предприятий деревообработки, где наша задача повысить уровень передела продукции и экспортировать продукт более высокой степени переработки. А также предприятий металлообработки, машиностроения и химической промышленности.

Среди стратегических рынков Удмуртии – наши ближайшие соседи по Таможенному союзу – Белоруссия и Казахстан, Египет, Германия, Китай, страны Персидского залива, Иран, США, Узбекистан, Азербайджан. Именно с этими странами нам предстоит сформировать страновые стратегии продвижения. ●

УЗНАТЬ
ПОДРОБНЕЕ
О МЕРАХ
ПОДДЕРЖКИ
ЭКСПОРТА



☎ +7 (3412) 22 00 00

✉ UDMEXPORT@INVESTUDM.RU

ЭКСПОРТНАЯ СТРАТЕГИЯ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ / 2019-2024

madeinudmurtia.ru



РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА УДМУРТИИ

СИСТЕМНЫЕ МЕРЫ

- 01 экспортный акселератор
- 02 меры поддержки ЦПЭ (фед. бюджет)
- 03 программа экспортного наставничества
- 04 субсидии на логистику
- 05 субсидии на сертификацию
- 06 субсидии на меры по защите интеллектуальной собственности
- 07 субсидии на экспортную упаковку
- 08 субсидии на размещение на маркетплейсах
- 09 коммерческое представительство в Казахстане и Белоруссии

ТОЧЕЧНЫЕ МЕРЫ

- 01 приемы бизнес-делегаций из целевых стран
- 02 мебельный хаб в ЕС
- 03 бизнес-миссии в целевые страны
- 04 развитие логистической инфраструктуры
- 05 развитие экспо-среды
- 06 экспортный кооператив
- 07 замещение косвенного экспорта прямым
- 08 индивидуальные планы развития экспортеров

ТОЧКИ ЭКСПОРТНОГО РОСТА УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

(прогноз объема экспорта в 2024 г.)

	ОАО "Челябский механический завод" (30 млн дол.)
	ОАО "Сарapulьский электромоторный завод" (3 млн дол.)
	ОАО "Ижевский мотозавод Аксион-Холдинг" ООО "Концерн "Аксион" ООО "ИИКО" (13,4 млн дол.)
	ОАО «Глазовская мебельная фабрика» (3 млн дол.)
	ОАО «Ижевский завод пластмасс» (8,4 млн дол.)
	ОАО «Ижевский радиозавод» (6,4 млн дол.)
	ОАО «Электонд» (6,5 млн дол.)
	ООО «КОМОС ГРУПП» (19,6 млн дол.)
	ОАО «Глазовский завод «Металлист» (17,6 млн дол.)
	ООО «СВЕТ» (9,4 млн дол.)
	ОАО «Ижевский механический завод» (3 млн дол.)
	ООО «Завод нефтегазового оборудования «ТЕХНОВЕК» (3 млн дол.)
	АО «Ижевский Опытно-Механический Завод» (1 млн дол.)
	ОАО "Сарapulьский ликеро-водочный завод" (1,8 млн дол.)
	ООО "Сарapulьский завод растительных масел" (1,2 млн дол.)
	ОАО "Ликеро-водочный завод "Глазовский" (3 млн дол.)
	ОАО «Воткинская промышленная компания» (2,2 млн дол.)
	ООО «Увадревснаб» (8,6 млн дол.)
	Zala Aero (6,4 млн дол.)
	ООО "Новый дом" (10,4 млн дол.)
	НПО «Пружина» (2,2 млн дол.)
Итого: 161,2 млн дол.	



СИНЕРГИЯ БЕЗ БАРЬЕРОВ

Несырьевой экспорт и «зона комфорта» по-прежнему – не синонимы. Хотя государство, РЭЦ, экспертное сообщество делают многое для такой синергии. Круглый стол «Открытый диалог с экспортёрами», состоявшийся в рамках бизнес-миссии группы ВЭБ.РФ в Удмуртию, показал: у местных экспортёров есть проблемы при входе в глобальное торговое пространство. Какие барьеры особенно высоки – об этом высказались эксперты и представители предприятий.



Владимир АЛЕКСАНДРОВ,

глава КФХ Можгинского района:

– Для тех, кто выходит на международные рынки, нужна информационная поддержка, некий консалтинг, благодаря которому экспортные стартапы смогли бы перерасти в успешные проекты. Наше предприятие занимается выращиванием и продажей семян многолетних трав, зерновых культур. Почти пять лет поставляем продукцию на экспорт, сотрудничаем с бизнесменами из нескольких стран, в частности из Германии. В настоящее время работаем через посредников, однако хотелось бы отказаться от такой схемы и поставлять продукцию напрямую. Как переформатироваться в автономные экспортёры – в этом нам нужна системная инфопомощь. В перспективе намерены освоить рынки Польши, Ирландии, Голландии, Белоруссии.

Представитель ООО «Новый дом»:

– Есть сразу несколько проблемных вопросов в части развития внешнеэкономической деятельности. Один из них – валютный контроль. Думаю, эта тема волнует многих представителей бизнеса. Уже не раз говорилось о том, что для профессиональных участников внешнеторговой деятельности нужно отменить штрафы за нарушения в сфере валютного контроля. Но пока изменений не наблюдается. Надеемся, что в перспективе тема валютного контроля уйдёт из повестки, связанной с работой экспортёров.

Второй вопрос касается страхования в Российском агентстве по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. ЭКСАР выступает в качестве государственного института поддержки экспорта, реализуя страховой инструмент защиты экспортных кредитов и инвестиций, – это хорошо. Однако у нас есть некоторые вопросы к прозрачно-

ЕСТЬ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ПРОБЛЕМНЫХ ВОПРОСОВ В ЧАСТИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ

деятельности. Один из них – валютный контроль. Эта тема волнует многих представителей бизнеса.

сти условий работы в рамках этой системы, скорости деятельности. Хотелось бы более понятного сотрудничества с этим институтом.

Считаем также, что нужно большее внимание уделять развитию сети торговых представительств России за рубежом. Увеличивать число торговых предств следует, на наш взгляд, в новых «точках роста» глобального производства. Нужно хотя бы начать движение в этом направлении. Что касается нашей компании, то нас интересуют, главным образом, такие страны, как Ирак, Афганистан, Туркменистан, Болгария.



Рауза МЕДЯНСКАЯ,

эксперт:

– Тарифная политика региональной ТПП, касающаяся выдачи сертификатов соответствия, требует, на мой взгляд, жёсткого пересмотра.

Стоимость документации весомо завышена, об этом можно говорить, сравнивая цены, действующие в нашем регионе, и тарифы, принятые в других субъектах РФ. ТПП является в этом вопросе своего рода монополистом, мы видим диктат условий в части стоимости сертификатов. Необходимо стороннее вмешательство в решение вопроса. Разные условия для экспортёров внутри страны – это недопустимо.



Игорь ШИПИЦЫН,

председатель
потребительского
кооператива «Здорово»:

– Нас как потребительский кооператив интересуют, прежде всего, правовые аспекты экспортной деятельности. В част-

ности, то, как осуществлять экспорт продуктов, товаров и услуг при данной организационно-правовой форме предприятия. Также интересует то, какие налоговые преференции мы могли бы получать. Соответствующие запросы в налоговые органы никаких результатов не дали. Ждём разъяснений со стороны РЭЦ. Сегодня реализуем проект по созданию торговой электронной площадки, которая позволит обмениваться товарами, работами, услугами, в том числе с ино-

странными партнёрами. В том, как развивать это направление, нам также требуются пояснения.

Информационное содействие экспорту в целом, по моему мнению, проседает.

Константин СИМОНЕНКО,

коммерческий директор
ООО «НПО «Гидросистемы»:

– Наша компания принимает участие не только в зарубежных выставках, но и в выставочных мероприятиях, организуемых на территории России. Для нас этот инструмент важен, прежде всего, как механизм оценки спроса. Однако участие в выставочной деятельности связано с определёнными рисками. Нам уже приходилось сталкиваться с тем, что Российский экспортный центр отменял участие в выставке. Из-за этого мы и другие компании, подававшие заявки, оставались вне поля выставочных мероприятий. Понятно, что ситуация может варьироваться, и представители РЭЦ не всегда успевают мобильно реагировать на изменения. Однако хотелось бы минимизировать риски, связанные с этой сферой.



Ольга АБРАМОВА,

министр сельского хозяйства и
продовольствия УР:

– Для предприятий АПК по-прежнему актуальна тема с признанием зарубежных организациями и предприятиями сертификатов российских импортёров, выданных в России. На сегодняшний день из-за проблемы взаимопризнания у отечественных компаний возникает немало трудностей при выходе на внешние рынки. Например, для отечественных производителей молочной продукции очень сложен доступ на китайский рынок.

Мы знаем, что ведётся организационная работа по взаимному признанию сертификатов, но конкретных результатов в настоящее время не видим. Хотя всем очевидно, что обеспечение соот-



**ПРИ РАЗВИТИИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ ПРАКТИЧЕСКИ НА КАЖДОМ
ЭТАПЕ СТОЛКИВАЮТСЯ С ТРУДНОСТЯМИ**

ветствия российской аккредитации международным стандартам имеет очень большое значение.



Надежда ГРОМОВА,

представитель компании «Бангли бу»:

– Ключевая система продаж нашей продукции – интернет-магазины. Есть выход на зарубежные рынки. Но мы обладаем небольшим опытом продвижения экспортной составляющей работы. Надеемся в этой части на помощь экспертов Российского экспортного центра. Пока РЭЦ не предлагает инструментов поддержки той модели, по которой мы развиваемся, – через интернет-магазины. Выход предлагается только следующий – работать через маркетплейсы. А это – от 40% дисконта. Нам такой подход невыгоден. Причём это не просто вопрос экономики – это вопрос воспитания нашего потребителя. Безусловно, самостоятельно мы смогли бы выйти на зарубежные рынки, но при помощи инструментов поддержки это сделать было бы проще.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ РОССИЙСКОЙ АККРЕДИТАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ИМЕЕТ БОЛЬШОЕ ЗНАЧЕНИЕ



Денис ДМИТРИЕВ,

представитель ООО «Оконные Фильтры»:

– Для малого бизнеса не вполне понятным и прозрачным представляется такое направление, как патентование. В отличие от крупных концернов, где есть свои бюро с большим штатом сотрудников, мы испытываем трудности в этом вопросе. У нас есть собственные изобретения, новые разработанные технологии, но нет понимания того, как дальше с этим работать в плане патентования. Федеральный институт промышленной собственности (ФИПС) никак не реагирует на обращения. Второй момент. Сейчас в ФИПС работает опция по ускоренному порядку рассмотрения заявок на регистрацию объектов интеллектуальной собственности. Но нам с довольно обширным количеством заявок сложно воспользоваться этой системой – это большая нагрузка в финансовом плане. Были бы благодарны экспертам РЭЦ за поддержку в части ускоренного прохождения таких процедур.



Алексей РЯБЧИКОВ,

директор Института международных образовательных программ ИжГТУ, к. т. н.:

– Ещё в 2017 году был принят приоритетный проект по развитию экспортного потенциала российской системы образования. На Российский экспортный центр была возложена роль по разработке единого бренда российского образования, его продвижения. Мы надеялись, что с РЭЦ удастся выстроить диалог, предпринимали попытки сотрудничества, к примеру, по участию в организуемых выставках. Но нам отказали в субсидировании в силу различных нормативных моментов. Если сейчас эти барьеры сняты, хотелось бы наладить взаимодействие, в первую очередь, по линии выставочной деятельности. ●

Представитель компании «НАЙДИ»:

– При развитии экспортной деятельности мы, по сути, практически на каждом этапе сталкиваемся с трудностями. Вопросов существует много. Один из них – оформление таможенной декларации. Здесь есть два проблемных «д»: дорого и долго. Государство, к сожалению, никак не регулирует эту сферу. В России оформление подобных документов стоит в 8,5 раз дороже, чем, например, в Германии. Причём таможня выдвигает всё новые и новые требования, а это – очередная волна по затягиванию сроков и финансовому давлению на бизнес. Предприниматели жёстко связаны договорными обязательствами, их нужно выполнять, из-за бюрократических сложностей возникают риски договорных нарушений. А это уже может повлечь за собой разрыв сотрудничества со стратегическими партнёрами. Уже много говорилось и про оформление сертификатов соответствия ТПП. Здесь – те же трудности, процесс небыстрый, а цена вопроса – немалая.

Юрий ТОЛСТУХИН,

директор ЗАО «Чистые технологии»:

– Почему порядок таможенного оформления экспорта образцов идентичен порядку оформления любой другой «платной» экспортной операции? Отправка ознакомительных партий не должна быть обременённой излишними чиновничьими процедурами. И, кстати говоря, большой платой. Сейчас отправка «пробников» с формулировкой «бесплатно» потенциальным покупателям практически невозможна.



ПРОЕКТИРУЯ НАСТОЯЩЕЕ, СОЗДАВАЯ БУДУЩЕЕ

Многолетний опыт проектирования объектов промышленного и гражданского назначения, качество услуг обеспечивают ООО «АИША» не только прочные позиции на рынке, но и постоянное развитие. Компания осваивает новые направления работы, внедряет технологии информационного моделирования, расширяет географию сотрудничества. Об этом рассказывает директор **Шамиль Шакирзянов**.

Шамиль Ахтамзянович, над чем сегодня работает коллектив ООО «АИША»? – Современный этап развития – плодотворный для нашей проектной организации. Растут объемы выполняемых проектных работ, в их структуре появляются проекты новой тематики и отраслевой направленности. Только сейчас в работе находится более 30 проектов. С объемом справляемся благодаря профессионализму сотрудников – у нас работают специалисты с опытом работы 18 лет и более. Имеются очень перспективные молодые кадры.

В настоящее время в работе находятся ряд объектов промышленного назначения, объекты

сельскохозяйственного назначения, а также офисные здания.

– Какие проекты выполнены в сфере жилищно-строительства?

– Мы проектировали и принимали участие в авторском надзоре при строительстве многоквартирных жилых домов в Ижевске и в Завьяловском районе Удмуртской Республики.

– Какой из проектов, разработанных за последнее время, запомнился особенно?

– В рамках муниципального контракта с администрацией Ижевска специалисты выполнили эскизный проект «Парка Патриот» по благоустройству территории около Дворца детского творчества, вдоль ул. Кирова. Здесь будут размещаться экспозиции военной техники, памятные знаки, пешеходные аллеи и другие объекты.

Большой объем работ приходится на проектирование объектов сельскохозяйственного назначения. По нашим проектам построен ряд ферм в районах Удмуртии, а также в других регионах России.

Развиваем проектирование объектов здравоохранения, зданий и помещений медицинских организаций. Нашими силами выполнен эскизный проект входной группы, холла 1-й РКБ, стоматологии «АПЕКС» в Ижевске, ФАПа в Севастополе.

– Вы работаете и за пределами региона?

– Да, команда ООО «АИША» открыта к сотрудничеству и уверенно выходит на новые рубежи. Сегодня занимаемся внедрением BIM-технологий. Для нас это не просто требование рынка. Это шаг к развитию. Заказчики могут быть уверены, что, обращаясь к нам, получат качественный продукт, выполненный по современным технологиям. ●



Шамиль ШАКИРЗЯНОВ,
директор ООО «АИША»



РЕКЛАМА

АИША
Проектирование зданий и сооружений

г. Ижевск,
ул. Красноармейская, 127,
7 этаж, каб. 702.
Тел. +7 (912) 857-60-45
aisha.izh@yandex.ru

МНЕ БЫ – В «НЕБО»!

Рынок стоматологических услуг в Ижевске отлично развит: если отважился лечить зубы – звони, обращайся, действуй! Предложений предостаточно. Но эту достаточно деликатную сферу лучше доверять профессионалам – врачам с многолетней практикой, с опытом, с рекомендациями. Врачи от Бога – говорят о таких, и именно такими специалистами сильна стоматология «Небо».



Владимир ОВЧИННИКОВ,

директор, главный врач,
хирург-стоматолог
стоматологии «Небо»

Только за первый год работы стоматологии «Небо» её посетили свыше 1400 человек. И большинство из них – а это порядка 90–95% – довольные результатом, отношением, обратились в эту стоматологию ещё раз, привели сюда своих родных, близких, детей, порекомендовали её коллегам и друзьям.

Стоматология для всей семьи, где любят и уважают пациентов, относятся к ним с душой, где каждый может рассчитывать на индивидуальный подход в решении именно его проблемы и внимание врача, – всё это «Небо». Здесь делают всё возможное для того, чтобы непрерывно повышать качество медицинских услуг, внедрять новые технологии, развиваться в ногу со временем. И самое главное – работать так, чтобы пациенты были довольны и уходили из стоматологии с красивой, здоровой улыбкой.

Без страха и упрёка

Директор, главный врач и хирург-стоматолог клиники «Небо» **Владимир Овчинников** – известный в Удмуртии врач и специалист высшей категории. Огромный профессиональный опыт – а это свыше 25 лет работы в стоматологии, в том числе преподавателем на кафедре Ижевского медицинского института, врачом в стационаре – позволяет ему

успешно справляться с медицинскими задачами различной степени сложности. И если пациенту предстоит непростая манипуляция – например, удаление «сложного» зуба мудрости или сложная челюстно-лицевая операция – другие врачи в Удмуртии зачастую рекомендуют обратиться именно к доктору Овчинникову. К нему много теперь уже постоянных пациентов приезжают из-за границы: из Франции, Испании, Германии, Италии и ОАЭ.

Кстати, опыт – только теперь не профессиональный, а сугубо личный, помог ему организовать свою работу так, чтобы пациенты не испытывали страха перед врачом, чтобы визит в стоматологию не омрачал настроение.

– В детстве, юности я сам боялся стоматологов, бормашины. И теперь я прекрасно понимаю своих пациентов: стараюсь причинить им как можно меньше боли, доставить как можно меньше неудобства. Сегодня можно предотвратить многие неприятные ощущения в процессе лечения, – рассказывает Владимир Леонидович Овчинников.

В стоматологии «Небо» уверены: хороший врач должен быть не только профессионалом, но и добрым, отзывчивым человеком – и тогда люди поймут, что стоматология может быть безболезненной.

– Если человек беспокоится, это чувство провоцирует повышенное давление, что сильно мешает стоматологу при манипуляциях. Поэтому наши вра-



СТОМАТОЛОГИЯ НА ВРЕМЯ ВИЗИТА VIP-КЛИЕНТОВ ПОЛНОСТЬЮ ЗАКРЫВАЕТСЯ ДЛЯ ДРУГИХ ПОСЕТИТЕЛЕЙ.

Одновременно в эти часы привлекаются к работе врачи всех необходимых специализаций, которые помогают обратившемуся человеку, членам его семьи привести здоровье зубов в порядок качественно и быстро.

чи всегда стараются сначала успокоить пациента, всё объяснить, рассказать, расслабить – в каких-то вопросах им даже приходится быть психологами, и только потом они приступают к процедурам, – рассказывает о специфике своей работы Владимир Овчинников.

Сервис для пациента

Пациенты делают свой выбор и доверяют здоровье врачам стоматологии «Небо» благодаря их профессионализму. А для многих, и сегодня это очень важно, преимущественное значение имеет и уровень сервиса. Ведь качество услуг – это тоже во многом гарантия психологического комфорта. Лечить зубы в клинике «Небо» удобно во всех отношениях, убедитесь сами. Многих при обращении к стоматологу пугает цена вопроса. В этой стоматологии любые консультации бесплатны, а стоимость всех процедур фиксирована и оглашается ещё до момента лечения, поэтому тут «нет сюрпризов на кассе». Используя современные, передовые технологии и материалы, в стоматологии «Небо» предлагают конкурентоспособные цены. «Наш принцип – стоматология должна быть доступной, поэтому стоимость работ у нас отличается в меньшую сторону, если анализировать рынок Ижевска», – подчёркивают в стоматологии. Хорошим вариантом решения финансовой проблемы может стать беспроцентная рассрочка платежа – у клиники подписаны соответствующие соглашения с банками, и пациент в течение 5–7 минут может получить нужную сумму. Недавно было разработано и запущено мобильное приложение для Android и iOS – теперь записаться на приём в клинику, увидеть онлайн график своего врача, получить рекомендации и узнать стоимость услуг можно в один клик в любое удобное время. И люди по достоинству оценили это нововведение – те, кто не решался записаться на приём по телефону, делают это при помощи своего айфона или смартфона.

Индивидуальная стоматология для бизнесменов и занятых людей

Зачастую у человека не хватает времени на посещение стоматолога: сегодня – одна процедура, завтра – вторая, а бизнес, между тем, требует решения задач в режиме онлайн. Есть и такие люди – де-



ловые, публичные, которые по понятным причинам стремятся избежать излишней огласки. Для них главное – индивидуальный подход, конфиденциальность и опять же продолжительность процедур.

Стоматология «Небо» впервые в Ижевске начала практиковать услугу закрытого посещения: можно закрыть клинику от других посетителей во время приёма себя и своей семьи. Сегодня только здесь требовательные пациенты могут получить стоматологическую помощь на качественно ином уровне. Чтобы гарантировать соблюдение тайны и обеспечить максимум комфорта, стоматология на время визита vip-клиентов полностью закрывается для других посетителей. Одновременно в эти часы привлекаются к работе врачи всех необходимых специализаций, которые помогают обратившемуся человеку, членам его семьи привести здоровье зубов в порядок качественно, быстро и на основе передовых медицинских технологий. Такой услугой уже пользуются несколько семей из Набережных Челнов и Ижевска.

Совокупный стаж работы врачей стоматологии «Небо» более 100 лет, это профессионалы своего дела, каждому пациенту гарантируют внимательное отношение и индивидуальный подход. Знайте: с какой бы проблемой вы ни обратились, здесь её сумеют решить, а итогом посещения стоматологии будет красивая, лучезарная улыбка. Ну что, вам – в «Небо»? ●

**90–95%
ВСЕХ ПАЦИЕНТОВ,
А ЭТО ЛЮДИ,
ДОВОЛЬНЫЕ
ПРИЁМОМ,
ОБРАЩАЮТСЯ
В «НЕБО»
ПОВТОРНО**

Тел. 8 (3412) 64-07-07,
ул. Клубная, 17/2.
Ежедневно с 9:00 до 21:00

ТРИ ДНЯ ТЕХНОЛОГИЙ И ИННОВАЦИЙ

**ПРОМЫШЛЕННЫЙ
ФОРУМ** 18-20 СЕНТЯБРЯ

Участники активно готовятся к работе. Посетители заранее планируют свою занятость, чтобы успеть увидеть технологии и инновации в ведущих отраслях экономики. Такую возможность специалистам предприятий Удмуртии и соседних регионов предоставит Промышленный форум в Ижевске. До его начала остаётся меньше месяца.



НА ФОРУМЕ БУДУТ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ТЕХНОЛОГИИ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА И 11 СТРАН МИРА

Приглашаем специалистов пообщаться в профессиональной среде и увидеть передовые технологии.

Регистрация посетителей и подробности программы на сайте promforum18.ru. Тел. 8-912-851-11-77.

16+

Промышленный форум состоится с 18 по 20 сентября в мобильном павильоне у ТЦ «СтройПорт», расположенном на перекрёстке центральных улиц города – Удмуртской и Кирова, куда посетители без проблем смогут добраться из любой точки города. Это мероприятие объединило в себе лучшие практики и опыт всероссийских выставок «Машиностроение. Металлургия. Металлообработка», «Нефть. Газ. Химия», «Энергетика. Энергосбережение» и специальной экспозиции «Комплексная безопасность». В текущем году оно включено в программу Дня оружейника России, посвящённого 100-летию юбилею М. Т. Калашникова.

К посещению рекомендовано

Промышленный форум – ключевое событие в промышленной сфере Удмуртской Республики. Событие для прогрессивных компаний, для руководителей и специалистов, которые проводят переговоры на стендах форума, получают новые знания. Важное мероприятие для профессионалов, работающих в сфере производства и продаж,

для всех, кто хочет быть в курсе новых технологий, передовых решений, кто готов сам расширять свой кругозор.

Скучать на форуме не придётся: на выставочных площадях будут представлены технологии российского производства и 11 стран мира. Участие в нём примут порядка 50 предприятий из 9 регионов, в том числе ведущие производители и поставщики оборудования и продукции для машиностроительного комплекса, металлообрабатывающих производств, нефтегазовой отрасли, сферы энергетики и безопасности. Это как опытные компании, которые презентуют продукцию на протяжении 8–10 лет, так и «новички», которых форум привлекает в качестве площадки для поиска новых заказчиков и освоения новых рынков сбыта.

Это стоит увидеть

Интересуетесь технологиями? Значит, вам на Промышленный форум! Только здесь в течение трёх дней можно будет увидеть высокотехнологичное оборудование, инструмент, которые производятся с учётом последних тенденций в тематических отраслях. Компания ECOLUMEN из Сарапула представит промышленные, офисные и уличные светильники, которые потребляют электроэнергию в 10–12 раз меньше, чем лампы накаливания, с высоким сроком службы. Казанское представительство компании LINK – металлорежущие инструменты и оснастку, измерительные приборы и ручные инструменты, смазочные материалы и другое вспомогательное оборудование для всех видов обрабатывающей промышленности. ООО «Урал-Тест» из Пермского края заинтересует предприятия газо- и нефтедобывающей отраслей газоанализаторами производства Германии, России. Группа «Лазеры и Аппаратура ТМ» из Москвы поделится своим опытом в области разработки и

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ СОСТОИТСЯ С 18 ПО 20 СЕНТЯБРЯ В МОБИЛЬНОМ ПАВИЛЬОНЕ

у ТЦ «СтройПорт», расположенном на перекрёстке центральных улиц города – Удмуртской и Кирова, куда посетители без проблем смогут добраться из любой точки города.



серийного производства промышленного лазерного оборудования. Компания «Инструмент-Д» из Москвы презентует новинки – технологию полигонального зажатия инструмента, сплавы для обработки нержавеющей стали на повышенных режимах. Предприятие «Алиаксис инфраструктура и промышленность» представит новый вид муфт, позволяющих соединять трубопроводы любых материалов и любых диаметров. Пермское ООО «АИМ» представит средства защиты органов дыхания по демократичным ценам, современную линейку анкерных линий, средства защиты от падения.

Участники уже готовят выгодные предложения для действующих и новых деловых партнёров.

Будьте эффективными!

Чтобы посещение форума было максимально полезным, соблюдайте несколько правил:

1. Приняв решение посетить форум, ответьте на вопросы: какие задачи вы решаете и какого результата хотите достичь. Не лишним будет предварительно ознакомиться со списком участников и деловой программой.

2. Приходите на форум с коллегами. Это позволит повысить количество деловых контактов и посетить больше мероприятий деловой программы.

3. На стенде регистрации возьмите путеводитель форума. В нём вы найдёте план экспозиции с указанием расположения стендов по тематикам, программу мероприятий, информацию о новинках и спецпредложениях участников. Составьте список своих приоритетов, чтобы охватить все важные моменты.

4. Найдите время для посещения стендов конкурентов: проанализируйте, как они работают, какую стратегию размещения используют.

5. Знакомьтесь, общайтесь, обменивайтесь контактами, визитками, ведь форум – это отличная возможность для укрепления деловых связей, решения широкого круга задач – от получения новой информации до поиска нового места работы.

6. Закрепите результат. После форума важно уделить внимание обработке полученных данных и поддержанию установленных контактов. Используйте новые связи для развития своего бизнеса. ●

ЕСТЬ МНЕНИЕ

Михаил ПРОКОФЬЕВ,
генеральный директор
Ассоциация
СРО «Энергостандарт»,
посетитель форума-2018:

– На Промышленном форуме демонстрируется современное оборудование. Для нас очень важно, что мы всегда находим инновации, которые внедряем в работу. В состав АСРО «Энергостандарт» сегодня входит 25 организаций. Чтобы контролировать их деятельность, мы сами должны всегда быть на пике новых технологий. И я благодарен организаторам форума, что они предоставляют нам такую возможность.

Андрей МЕРЗЛЯКОВ,
директор ООО «Горгаз»,
посетитель форума-2018:

– Промышленный форум предоставляет отличную возможность предприятиям продемонстрировать свою продукцию и рассказать о ней возможным заказчикам, приобрести новых деловых партнёров, ведь круг общения здесь очень большой. Для меня как для руководителя форум позволяет получить полезную информацию, увидеть, как работают другие, оценить уровень развития наших конкурентов и, соответственно, расширять свои профессиональные компетенции, стремиться делать лучше, чем другие.





СТРАХОВОЙ ВЫБОР

Женщины покупают полисы страхования жизни чаще мужчин: на их долю приходится чуть более 60% договоров. При этом средний чек у мужчин в два раза выше – 344,5 тыс. руб. против 117,6 тыс. руб. соответственно. Об этом свидетельствуют данные совместного исследования «Росгосстрах Жизнь» и банка «Открытие».

**СРЕДНИЙ СРОК
СТРАХОВАНИЯ
ЖИЗНИ
У ЖЕНЩИН –
ДЕВЯТЬ ЛЕТ,
ДЛЯ МУЖЧИН –
ДЕСЯТЬ ЛЕТ**

Наиболее значительное отличие наблюдается в отношении валюты договоров накопительного и инвестиционного страхования жизни. Женщины предпочитают в основном рублёвые продукты, доля которых составляет 95% от всех оформляемых ими полисов. Мужчины в два раза чаще женщин заключают договоры в иностранной валюте – долларах США и евро.

– По данным Международной организации труда, представительницы прекрасного пола в мире зарабатывают примерно на 18% меньше мужчин. В России разница ещё заметнее и достигает 30%, – комментирует директор по маркетингу СК «Росгосстрах Жизнь» **Наталья Белова**. – Это отражается и на размерах взносов в накопительные и инвестиционные страховые продукты. Инвестируя меньшую сумму, женщины также меньше задумываются о диверсификации вложений, тогда как мужчины стремятся разложить деньги по разным «корзинам», нивелируя риски. Кроме того, клиенты-мужчины чаще, чем женщины, используют финансовую аналитику при принятии решения об инвестициях.

Есть ещё ряд интересных особенностей. Оформляя полисы инвестиционно-накопительного

страхования жизни, почти 100% клиентов-женщин указывают конкретного выгодоприобретателя по полису, который в случае неблагоприятного события получит сбережения. Выгодоприобретатели по «мужским» полисам назначены только в 71% случаев. Если произойдёт неблагоприятное событие, сбережения по полисам без конкретных выгодоприобретателей перейдут законным наследникам через шесть месяцев.

– Это связано с тем, что женщины чаще мужчин копят на определённую финансовую цель для близких – как правило, детей. Мужчины чаще копят на финансовую цель «для себя», но это, скорее, не признак большого эго, а выполнение роли главы семейства. Мужчина хочет сам контролировать финансы и при необходимости самостоятельно определить сумму, необходимую, например, ребёнку на обучение в вузе, – объясняет Белова.

В остальных аспектах особенности потребительского поведения у женщин и мужчин схожи. Что касается продолжительности периода страхования, то разница незначительная: средний срок страхования у женщин – девять лет, для мужчин – десять лет. Средний возраст клиентов составляет 50 и 48 лет соответственно. ●



РЕПУТАЦИЯ



ЖЖ

ЖИЗНЬ

ВИТАЛИЙ ЕРЕМИН
НАСТРОИТЬСЯ НА РАБОТУ



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



ВИТАЛИЙ ЕРЕМИН

НАСТРОИТЬСЯ НА РАБОТУ

Лето (пусть в этом году и не слишком хорошее), а также традиционный период отпусков близки к завершению. На старте – сезон высокой деловой активности. Как без проблем для своего «внутреннего я» погрузиться в работу и как заставить себя заниматься делами, если для этого нет ни сил, ни желания, ни настроения?

**НАШЕ
ПОВЕДЕНИЕ
НА 95%
НАХОДИТСЯ НА
«АВТОПИЛОТЕ»
И НЕ НУЖДАЕТСЯ
В НАШЕМ
НАДЗОРЕ**

На самом деле этот вопрос волнует многих: люди спрашивают, а как сделать так, чтобы после выхода на работу ощущать энергетический подъём, испытывать желание заниматься делами. Человек – личность социальная, и мы видим, что одни постоянно находятся в эмоциональном тонусе, они бодры и веселы, а другие, особенно в первые дни после отпуска, не могут себя заставить что-то сделать. И если мы относимся ко второй категории, то начинаем испытывать определённые комплексы, ругать себя за пассивность. Скажу больше: некоторые даже начинают себя чувствовать большими, возможно, пытаются найти у себя признаки депрессии. Но скажу важную вещь: снижение деловой

активности – это абсолютно нормальное явление. Оно свойственно любым людям, даже если нам кажется, что всё человечество находится в позитиве, а ты в силу особенностей своего характера отличаешься от большинства.

Расслабьтесь – и получайте удовольствие

Большая часть проблем в психике и напряжение возникает у человека не вследствие происходящих событий, а из-за того, что он начинает бороться сам с собой. Нашему мозгу очень сложно быстро переключаться с одной деятельности на другую. Представьте, что он полгода работал в определённом ритме, а затем вы покупаете билеты и резко

ЗА ЧЕСТНЫМ ОТДЫХОМ ДОЛЖНА СЛЕДОВАТЬ ЧЕСТНАЯ РАБОТА.

Возвращайтесь к делам постепенно. Мозг не понимает – вроде только что отдыхал, и опять надо работать. В итоге у человека появляется тягостное чувство только от мысли, что ему надо идти на работу и чем-то заниматься.

уезжаете, улетаєте на отдых. При этом в голове остаётся масса неотложных дел, нерешённые задачи – и мозг, естественно, продолжает работать. Он по инерции делает то, что умеет и чем привык заниматься ежедневно. Это естественное явление. Нужно его ожидать и относиться к нему спокойно. Нужно брать от мозга именно то, что он даёт в настоящий момент.

Если вы отправились в отпуск – первое время по инерции он будет демонстрировать желание к работе. Поэтому вы будете вставать рано, как привыкли, будете максимально активны в первой половине дня, будете хотеть есть в обеденное время, как обеды на работе – в общем, обычные дела. Что в этом случае делать? Да ничего. Оптимально – занять позицию наблюдателя. Ваш мозг ни в чём не виноват, если вы внезапно собрались в отпуск. Проснувшись рано, похвалите свой мозг за хорошую работу, ведь он – профессионал, и любит то, что делает. Идите на пляж, отдохните, выпейте коктейль. И в конце концов мозг сам успокоится.

Наблюдение за своим состоянием – это самая верная тактика. Объясню, почему. По разным подсчётам, наше сознание занимает 5% мозга. Всё остальное – это бессознательная часть. Подсознание мощнее в 16 (!) раз. Наше поведение на 95% находится на «автопилоте» и не нуждается в нашем надзоре. Но иногда наши взгляды могут не совпадать. И если мы будем напрямую сопротивляться нашим автоматическим стремлениям и желаниям, мы обречены на поражение.

Противостояние нашим желаниям похоже на борьбу купальщика с океанскими волнами: если противостоять каждой волне, то тебя будет смывать. А можно, поддавшись стихии, сёрфить на волнах – и получать удовольствие. Так займитесь именно этим!

Задача – по плечу!

Отпуск – задача не из лёгких. Чтобы провести его хорошо, начните заранее успокаивать мозг. За неделю – три-четыре дня снижайте уровень деловой активности, чтобы волны утихли и вам было легче на них сёрфить. Надо перестать бороться со своим организмом: ведь основная проблема не в том, что вы рано проснулись вместо блаженного сна до обеда, а в том, что начинаете себя заставлять заснуть, у вас не получается, и вы злитесь на себя за это.

Очень важно для себя очень честно решить, что отпуск будет отпуском. Задача работодателя – нагрузить вас работой, а ваша задача – отдохнуть. И это в какой-то степени – проблема самодисциплины.

За честным отдыхом должна следовать честная работа. Возвращайтесь к делам постепенно. Мозг не понимает – вроде только что отдыхал, и опять надо работать. В итоге у человека появляется тягостное чувство только от мысли, что ему надо идти на работу и чем-то заниматься. Могу посоветовать одно: всегда давайте себе время на раскачку.

Не ставьте сразу же сложные задачи – подосознание всё равно будет им сопротивляться.

Некоторые люди испытывают напряжение на работе – и сразу после отпуска, и в привычной деятельности. Спросите себя, в чём проблема. Если от одной мысли о работе становится плохо – это проблема не отдыха, а конкретной работы. Причины этого состояния, по моему опыту, можно грубо разделить на две группы. Первая – перед человеком стоят слишком глобальные задачи, которые он не может выполнить. Например, необходимо сделать годовой отчёт, а он не умеет. И мозг, соответственно, будет с утра говорить, что бесполезно идти на работу, так как цели всё равно не достигнуть. И это верно. А вторая проблема – наоборот, когда мы делаем банальные, простые вещи, без увеличения сложности, и нам становится неинтересно. И в итоге мозг так же подаёт сигнал, что он не хочет этого делать. Чтобы переломить ситуацию – усиливайте сложность, но ставьте задачи по плечу – такие, которые вы можете исполнить.



Виталий ЕРЕМИН,
врач-психотерапевт





Любые изменения всегда болезненны. Даже если они приведут к значительному результату, например, к повышению компетенций, вы должны понимать, что мозг не захочет этого делать. Он находится в комфорте, а изменения – это всегда болезненный выход из зоны комфорта. Важно знать, что что-то новое всегда делать неприятно, и воспринимать это как данность, которую надо учитывать. Например, гололёд – неприятное явление, и можно ругать за это природу, тратя на это всю энергию и ухудшая себе настроение. А можно посмотреть на это иначе, сказать себе, что мне неприятно, но в моих силах быть только чуточку внимательнее, чем летом.

Можно ещё раз повториться: большая часть болезненных переживаний родом не из окружающего мира, а из нашего желания справиться с тем, на что влиять мы не можем.

Борьба с собой – дело неблагодарное. Лучше использовать свои слабости в свою пользу. Не нравится гололёд – используйте эту неприязнь как энергию, чтобы заработать на машину. Мы очень часто тратим огромное количество сил впустую, чтобы избавиться от неприятных ощущений, вместо того, чтобы двигаться вперёд, буксуем на месте, ругая себя за беспомощность, а окружающий мир – за непредсказуемость.

Осенняя пора

Многие говорят, что осень – это пора депрессий. Почему так на неё реагируют люди, нет однозначного ответа, я могу выразить только своё мнение. Осенью изменяется окружающая среда, уменьшается световой день, ухудшается погода. Многим на физиологическом уровне некомфортны ощущения, которые влечёт за собой изменение светового дня. Человек начинает акцентироваться на них – и впадает в депрессию. Кстати, люди успешные воспринимают это время года как норму. Ухудшение состояния – это вполне естественно. Ведь мы не

можем чувствовать себя одинаково на протяжении года. Но кто-то «цепляется» за эти ощущения и раскручивает их дальше, при этом снижается наша продуктивность, страдает деятельность, и в долгосрочной перспективе человек даже начинает считать себя не способным к эффективной работе. А кто-то говорит: да, есть такое, но это никак не сказывается на моём поведении, самоощущении. Уверенные люди – те, которые испытывают трудности, действуют и выигрывают только потому, что действуют.

Чтобы справиться с осенним настроением, апатией, делайте в это время то, что у вас не вызывает затруднений и обязательно получится. Каждое успешно завершённое дело, даже самое маленькое, принесёт вам удовольствие и радость. Каждый может пройтись пешком по парку. Каждому под силу пообщаться с людьми – даже если настроение плохое, сделайте это! Каждый может приехать к родственникам, сходить на массаж, посидеть в кафе. Не снижайте активность, даже если, по вашим ощущениям, вам очень плохо и кажется, что она вам не нужна. Выполняйте любые действия, которые у вас получаются, они в любом случае позволят вам держаться в форме и не киснуть. Но! Самое главное – не делайте поиск положительных эмоций идеей фикс. Не получилось что-то одно, получится другое, можно даже немного погрустить. Не переводите поиск положительных эмоций в бег за ними!

Мои советы

1. Отпуск начинайте пораньше. Заканчивайте дела.
2. Устраивайте себе честный отпуск. Не забывайте, мозг будет пытаться делать то, что он привык делать, и это даже хорошо.
3. Выход из отпуска начните с маленьких трудностей. Первые несколько дней выполняйте более лёгкую работу, чем обычно.
4. Спады и подъёмы энергии воспринимайте как нормальное явление.
5. Чтобы быть на позитиве, понимайте свои цели и задачи. Человек не может испытывать драйв от работы, если он не понимает, зачем он это делает. Обозначьте, к чему приводит каждое действие и какой отдачи вы от него ждёте. Подкрепляйте навыками. Если будем думать о том, что делать не можем, – это прямой путь к апатии или депрессии. Каждая картинка, которую вы представляете, должна быть осуществима. Уменьшайте или увеличивайте задачи, и организм будет стремиться их исполнить. ●

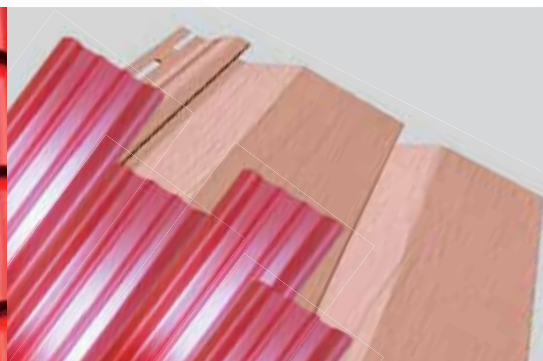
**БОЛЬШАЯ
ЧАСТЬ ПРОБЛЕМ
В ПСИХИКЕ
И НАПРЯЖЕНИЕ
ВОЗНИКАЕТ
У ЧЕЛОВЕКА
ИЗ-ЗА ТОГО,
ЧТО ОН НАЧИНАЕТ
БОРОТЬСЯ
САМ С СОБОЙ**

ИЗГОТАВЛИВАЕМ

**МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦУ, САЙДИНГ,
ПРОФНАСТИЛ, ШТАКЕТНИК**



63-64-65
ул. Мельничная, 1



ПРЕДЛАГАЕМ В БОЛЬШОМ АССОРТИМЕНТЕ:

**ТРУБЫ, МЕТАЛЛОПРОКАТ,
СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**



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



ЗАПУЩЕНО НОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

ПРОФИЛИ ДЛЯ ГИПСОКАРТОНА



517-555
ул. Пойма, 75 А



www.itm.su



500-500, 500-600

426034 г. Ижевск, ул. Лихвинцева, 76



ГАСТРОНОМ

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

Торты и десерты
по индивидуальным
заказам к любому
торжеству

Сделаем
ваш праздник
вкусным!



«Океан»
Кирова 109
тел.: 8 (3412) 918-428

«Первомайский»
40 лет Победы 110
тел.: 8 (3412) 918-418

«Петровский»
Петрова 29
тел.: 8 (3412) 918-397

«Клубный»
Клубная 52а
тел.: 8 (3412) 918-390

«Южный»
Маяковского 42
тел.: 8 (3412) 972-146

«Октябрьский»
10 лет Октября 17
тел.: 8 (3412) 972-166

«Пушкинский»
Пушкинская 130
тел.: 8 (3412) 972-186

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

www.gastronom18.ru

[gastronom18](https://www.instagram.com/gastronom18)
 vk.com/gastronom18

6+
РЕКЛАМА