

РЕПУБЛИКАЦИЯ

16+

ДЕЛОВАЯ

№15 6 августа
2019 ГОД

ЮРИЙ ФЕДОРОВ
НАЦПРОЕКТЫ,
КОТОРЫЕ
ИЗМЕНЯТ
РОССИЮ

СТРОИТЕЛЬСТВО
В УДМУРТИИ - 2019

ДМИТРИЙ СУРНИН
ВЫХОД
НА НОВЫЕ
РУБЕЖИ

Ольга Зеркаль

БИЗНЕС ПО-ПОЛЬСКИ

16





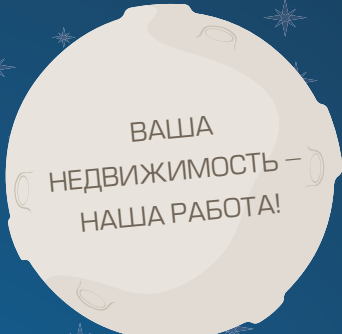
Кирилл ТАРНОВИЧ,
 директор агентства
 недвижимости
 «Ракета»,
 постоянный эксперт
 по недвижимости
 в журнале
 «Деловая Репутация»



**Уважаемые строители!
 Дорогие коллеги, друзья!
 От всей души поздравляю вас
 с профессиональным праздником!**

На протяжении всей истории существования Удмуртской Республики её облик создавали строители – возводили жилые дома, промышленные и социальные объекты. Благодаря ветеранам и действующим работникам стройиндустрии у нас появилось множество прекрасных, в том числе уникальных, объектов, и сегодня они служат на благо людям, способствуют развитию региона, укреплению его экономики и социальной сферы.

В этот значимый день я от всей души поздравляю всех, для кого стройка стала призванием, с профессиональным праздником! Желаю, чтобы нелёгкий труд строителей оценивался по достоинству, а объекты, которые они построили, надёжно эксплуатировались многие десятилетия. Эффективной вам работы, хороших производственных объёмов, реализации всех планов и начинаний, новых профессиональных достижений. Счастья, успехов, здоровья вам, вашим родным и близким!



**11 АВГУСТА
 в России отмечается
 День строителя**



агентство недвижимости

ПРОДАЕМ БЫСТРО,
 с точной рыночной
 оценкой

ПРОВОДИМ ВСЕ ЭТАПЫ
 сделки максимально
 безопасно

ПРОДАЕМ ВЫГОДНО
 как для продавца,
 так и для покупателя

ОДОБРЕНИЕ ПО ИПОТЕКЕ
 в нашем офисе
 за 1 день

ПОЛНОЕ ЮРИДИЧЕСКОЕ
 сопровождение сделок
 и консультация
 по налогам

т. 56-22-27

г. Ижевск, ул. Пушкинская, 173а, 2 этаж. www.raketa18.ru.
 Витрина объектов по адресу: www.raketa-izh.ru

ТОП-3 МАГАЗИН НЕДВИЖИМОСТИ
 Рейтинг на сайте «Авито» по г. Ижевску на 01.08.2019

iNdex

Б	
Бабушкин А.	13
Бекмеметьев О.	20
Борисов К.	38
Бречалов А.	2, 21
В	
Вершинин М.	6
Г	
Гарипова Т.	2
Д	
Дмитриев Д.	32
Доев П.	29
Е	
Емельянова Е.	23
З	
Зеркаль О.	16
И	
Игошин В.	15
К	
Карипова В.	23
М	
Матвиенко В.	5
Морозов А.	29
Н	
Носач Д.	15

П	
Прасолов А.	12
С	
Салиашвили Д.	30
Семёнов Я.	22
Ситников А.	15
Сурнин Д.	18
Т	
Тараненко Ю.	30
Тарнопович К.	2 обл.
Тенсин М.	14
Ф	
Федоров Ю.	4
Ч	
Чабыкин А.	24
Ш	
Шикалова Е.	31
Шутов А.	14
Я	
Якушев В.	2
Е	
EWIGOLConsulting	16
А	
Аксион-холдинг	25
АС-Проект	31

Б	
Белкамнефть	25
В	
Воткинский завод	25
Г	
ГВСУ № 8	18
Д	
Дельта-Строй	24
Дока Клининг	35
И	
Ижторгметалл	3 обл.
К	
КОМОС ГРУПП	24
О	
Оконные Фильтры OKFIL	32
Р	
Ракета	2 обл.
Регион-Подряд	4 обл.
С	
СЭГЗ	25
У	
Удмуртнефть	25
Удмуртский РЦЦС	23

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

15 (805) 6 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 №ФС 18-3436 от 05.07.07 г. Адрес издателя, редакции: 426068 Удмуртская Республика, город Ижевск, улица им Барышникова, дом 21А (напротив поликлиники нефтяников). Телефоны: (3412) 64-64-67, 64-64-69. Телефоны рекламной службы: (3412) 64-64-70, 64-64-73. Сайт: repinlife.ru. Тираж 7000 экз. Отпечатано в типографии «Астер» (Индивидуальный Предприниматель Дудкин Василий Александрович). Адрес: 614090 Пермский край, г. Пермь, ул. Емельяна Ярославского, 42-10, тел. 8 (342) 249-54-88. Заказ № 168675.

16+

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

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

Номер подписан в печать
1 августа 2019 года в 18.00

РАБОЧАЯ ВСТРЕЧА ГЛАВЫ УДМУРТИИ С МИНИСТРОМ СТРОИТЕЛЬСТВА И ЖКХ РОССИИ

Глава Удмуртии **Александр Бречалов** встретился в июле в Москве с министром строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации **Владимиром Якушевым**.

Стороны обсудили ход реализации в Удмуртской Республике национальных проектов «Жильё и городская среда» и «Экология», переход на проектное финансирование жилищного строительства, применение эскроу-счетов и другие вопросы.

Александр Бречалов проинформировал главу ведомства о том, что в республике в 2019 году за январь-июнь введено 417,5 тыс. кв. м общей площади жилья, или 137% к аналогичному периоду прошлого года. Из них более половины составляет индивидуальное жилищное строительство. Годовой план выполнен на 57%. По итогам пяти месяцев этого года Удмуртия занимала второе место среди регионов ПФО по вводу жилья на 1 тыс. человек. Стоит задача к 2024 году увеличить объём жилищного строительства до 998 тыс. кв. м в год.

Обсудили вопрос строительства очистных сооружений в Можге. Для продолжения работ требуется 477 млн рублей. Кроме восстановления существующих объектов коммунальной инфраструктуры, в республике требуется создание новых объектов для повышения уровня обеспеченности населения качественными коммунальными услугами.



«Необходимо строительство объектов водоснабжения и водоотведения в сельской местности, обеспечение инфраструктурой земельных участков, предоставленных для жилищного строительства семей, имеющих трёх и более детей», – отметил Александр Бречалов. ●

Танзиля ГАРИПОВА, бизнес-ассистент

ЛУЧШИЕ ИНВЕСТИЦИИ В СВОЁ БУДУЩЕЕ

В наше время скоростей и высокой конкуренции любому управленцу необходим человек, который будет его «правой рукой» в бизнесе. Причём постоянно, а не несколько дней в неделю.



Многие незаслуженно путают профессию бизнес-ассистента с секретарями или администраторами. Однако разница между ними огромна. Ассистенты в курсе не только всех дел компании, но и мероприятий самого руководителя. Высококласные специалисты в этой сфере ценятся на вес золота. Но чтобы овладеть этой профессией, потребуются время, желание и усердие.

Танзиля Гарипова – предприниматель, экс-ассистент известного миллионера Аяза Шабутдинова, основатель «Академии Бизнес-Ассистентов», обучающей более 500 ассистентов в год по всему миру. Она как никто знает эту профессию изнутри. В этой книге она поделится уникальными знаниями и собственным опытом работы ассистентом. ●

«Я работал с Танзилей в 2014 году, и это был ассистент, для которого нет ничего невозможного. Думаю, что всем желающим пойти по тропе бизнес-помощника стоит перенять опыт и знания этого человека. Я горжусь успехами Танзили! Здорово, что теперь под её эгидой растут профессионалы своего дела».

Аяз ШАБУТДИНОВ,
бизнесмен,
предприниматель,
основатель ГК LIKE

16+

РЕКЛАМА



РЕПУТАЦИЯ



П

ПОЛИТИКА

ЮРИЙ ФЕДОРОВ

НАЦПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ ИЗМЕНЯТ РОССИЮ

МИХАИЛ ВЕРШИНIN

ХЕЙТЕРЫ И ТРОЛЛИ ВОКРУГ
ПУБЛИЧНЫХ ЛИЦ

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

ЮРИЙ ФЕДОРОВ

НАЦПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ ИЗМЕНЯТ РОССИЮ

Первая половина 2019 года выдалась для меня очень насыщенной и динамичной. Главной за это время стала работа в комиссии по государственно-муниципальному контролю за исполнением реализации национальных проектов в регионах. Конечно, за это время состоялись важнейшие пленарные заседания палаты, принимались серьезные решения в нашем комитете по экономической политике, я принимал участие в знаковых мероприятиях (например, недавний форум регионов России и Беларуси), но, на мой взгляд, самое главное сейчас – это то, как в стране исполняются национальные проекты.



Юрий ФЕДОРОВ,
член Совета Федерации
от Удмуртской Республики

ЦИФРЫ

16,7 млрд руб.

получит Удмуртия в текущем году на реализацию

11 национальных и

52 федеральных проектов

Россия сильна регионами

Почти год назад, когда только формировалась эта комиссия, я был одним из первых, кто в неё записался. Работа здесь – это прекрасная возможность познакомиться с региональным опытом реализации нацпроектов, разобрать сложные моменты, решить проблемы на месте.

И это не громкие слова. Члены комиссии за это время побывали в двух десятках регионов. Это были вовсе не формальные инспекторские поездки. Кроме сенаторов с нами выезжали представители федеральных министерств. И если не удавалось решить проблему во время поездки, мы её не снимали с контроля и старались довести разрешение ситуации до логического конца.

Опыт исполнения нацпроектов в каждом регионе свой. Несмотря на то, что есть объективные организационные проблемы, нельзя не отметить – такого объёма средства ещё никогда не вкладывали в инфраструктуру, объекты, в целом в народное хозяйство нашей страны.

Конечно, большие средства – это и большая ответственность. Но контроль тоже должен быть разумным. В регионах на сегодняшний день освоено порядка 12% средств, по сути, реализация только началась, но на местах уже жалуются на излишний прессинг. Доходит до того, что ежедневно приходит до девяти запросов от контрольно-надзорных органов!

Работа сенатора – это очень много поездок по стране. Только за последние полгода я побывал

в Иркутске и Ставрополе, Магадане и Мурманске, Казани и Вологде. И в каждом регионе – своя история, которой нельзя не восхищаться.

В Мурманске – это современный атомный флот. В Иркутске – авиационный завод, который делает ставку на новейший отечественный среднемагистральный пассажирский самолёт «МС-21». В Ставрополе – инфраструктура для серьёзного развития десятков видов спорта. Вологда – это красота настоящего Русского Севера и очень качественные продукты питания. Татарстан – это десятки объектов социального назначения, которые строятся в этой республике ежегодно. И этот перечень можно долго продолжать!

Точные приоритеты Удмуртии

На мой взгляд, работа в этой комиссии многое дала мне как представителю Удмуртской Республики. Всегда, когда узнаёшь что-то новое, изучаешь опыт других регионов, учишься на чужих ошибках, становится очевидным, как стоит поступать в тех или иных вопросах. Тем более что и в нашей республике мы с коллегами-парламентариями знакомимся с тем, как реализуются проекты.

Удмуртия участвует в 11 национальных и в 52 федеральных проектах. Только на этот год на их реализацию выделены беспрецедентные 16,7 млрд руб. (почти 7 млрд – из федерального бюджета, остальные – из республиканского и внебюджетных источников). И нашей республике есть что показать!

ПО НАЦПРОЕКТАМ В УДМУРТИИ ТАКЖЕ ПОЯВЯТСЯ НОВЫЕ ШКОЛЫ И ДЕТСКИЕ САДЫ, уже ведётся строительство четырёх спортивных объектов, закупается медицинское оборудование, строятся ФАПы, ремонтируются Дома культуры



Вместе с коллегами мы посетили строительную площадку школы, которая возводится на улице Берша, детскую поликлинику в ГКБ № 8 им. И. Б. Однопозова, реконструируемую Центральную площадь и дворы, которые ремонтируются по проекту «Формирование комфортной городской среды».

По нацпроектам в Удмуртии также появятся новые школы и детские сады, уже ведётся строительство четырёх спортивных объектов, закупается медицинское оборудование, строятся ФАПы, ремонтируются Дома культуры.

Важные изменения происходят и с дорогами. По нацпроекту «Безопасные и качественные дороги» в республике будет отремонтировано 132 км дорог разных категорий. На мой взгляд, и коллеги по парламенту меня поддержали, Удмуртия правильно и точно расставляет приоритеты в своём развитии.

Республиканский лоббизм

Каждый месяц у нас проходит региональная неделя, во время которой сенаторы разъезжаются по своим областям и республикам. Я же бываю в Удмуртии намного чаще.

Каждый приезд – регулярные встречи с жителями в городах и районах, участие в совещаниях и мероприятиях в правительстве или Госсовете. С Главой Удмуртии **Александром Бречаловым** обязательно находим возможность пообщаться, чтобы сверить часы и обсудить текущие вопросы.

Работа сенатора – это, в числе прочего, и лоббизм своего региона в федеральных органах власти. И не только региона, но и, например, знаковых предприятий. Приведу пример. Несколько недель назад группа депутатов Госдумы и сенаторов вместе со мной побывала на концерне «Калашников». Нашим оружейникам действительно нужна поддержка.

Речь идёт об упрощении процедуры получения статуса отечественного производителя гражданской продукции, расширении перечня гражданской продукции, по которой производитель может получить субсидию из бюджета на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, изменении сроков и упрощении процедуры заключения экспортного контракта.

Я предложил провести выездное совещание сразу двух комитетов Совета Федерации – нашего по экономической политике и по обороне и безопасности, по обсуждению этих вопросов на концерне «Калашников». Выступил с таким предложением на пленарном заседании Совета Федерации. **Валентина Ивановна Матвиенко** поддержала эту инициативу, назвав саму тему содействия нашим оружейникам верной и правильной. Такое совещание состоится уже этой осенью.

Уверен, что в год 100-летия Михаила Тимофеевича Калашникова и в канун Дня оружейников выработка мер поддержки не только концерна «Калашников», но и всех отечественных производителей оружия будет знаковой. ●

РАБОТА СЕНАТОРА – ЭТО, В ЧИСЛЕ ПРОЧЕГО, И ЛОББИЗМ СВОЕГО РЕГИОНА В ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОРГАНАХ ВЛАСТИ



МИХАИЛ ВЕРШИНН

ХЕЙТЕРЫ И ТРОЛЛИ ВОКРУГ ПУБЛИЧНЫХ ЛИЦ

Наступила новая эпоха. Глобализация затронула не только мир экономики, но и жизнь людей. Гениальное изобретение онлайн-медиа в виде социальных сетей и платформ блогов, созданное для объединения людей, стало их разъединять, расцвели идеологические и культурные конфликты. Социальные сети фокусируют внимание пользователей на лидерах общественного мнения, политиках, успешных бизнесменах и медиа-персонах. Они попали в мир, где прозрачны не только стеклянные стены офисов, прозрачными становятся стены их личной жизни.

Общение через чаты, мессенджеры и социальные сети очень удобно. Цифровые коммуникации позволяют общаться людям, разделённым большими расстояниями, постоянно следить за жизнью близких и знакомых. Быть мобильнее и доступнее. Круглосуточно и практически везде в городах. При этом мы часто копируем поведение других, впитываем его и воспроизводим. Стремимся увеличивать количество френдов,

соревнуясь в известности. Модель «демонстрации успеха» позволяет выстраивать «другого себя», часто «лучшую версию себя» в цифровом мире, подстраивая своё поведение под ожидания подписчиков и френдов, чтобы собрать побольше лайков и других жестов цифрового одобрения. Рост прозрачности жизни пользователей (которые сами делают её сильно доступной третьим лицам) и доминирования общения через гаджеты и соцсети привёл к тому, что всё чаще

ИССЛЕДОВАТЕЛИ МОББИНГА И ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ В ИНТЕРНЕТЕ СОБРАЛИ

свыше 100 вариаций поведения троллей, которые формируют 20 с лишним ролевых моделей поведения.

мы начинаем сталкиваться с троллями и хейтерами. Людьюми и виртуальными аватарами, которые получают удовольствие от унижения других в Интернете, от моббинга и своего безнаказанного агрессивного поведения.

МОББИНГ – форма психологического насилия, характерная для взрослых, в виде травли коллеги или взрослого человека, для того чтобы он уволился или удалил свой аккаунт, покинул сетевую группу и т. п.

КИБЕРБУЛЛИНГ – это вид травли, характерной для детей и подростков, где преднамеренные агрессивные действия систематически на протяжении длительного периода, осуществляемые группой или индивидом с использованием электронных форм взаимодействий, направлены против жертвы, которая не может себя защитить.

ХЕЙТЕР – яростный преследователь, часто является противником чего-либо или кого-либо и ненавидит свою жертву.

ТРОЛЬ – человек, который размещает грубые или провокационные сообщения в Интернете с целью привлечь к себе внимание и вызвать у жертвы негативные эмоции.

Моббинг у взрослых в Интернете отличается от классического кибербуллинга у детей. У взрослых он становится элементом получения эмоций, смысла жизнедеятельности и формирования зависимости от агрессии к другим. Самоутверждение за счёт унижения других определяет поведение. В этом плане феномен похож на публикацию контента, который ты не разделяешь, но хочешь получить больше лайков и одобрения от других. Кстати, в США провели исследование среди 1200 человек, которые отметили, что «троллинг – их любимое времяпровождение в Интернете». Оно показало повышенную концентрацию «тёмной триады» в данной аудитории: нарциссизм, макиавеллизм, психопатия и садизм.

ТЁМНАЯ ТРИАДА – характеристики поведения индивида, которые включают три личностные черты: нарциссизм, макиавеллизм и психопатию, что приводит к злонамеренному поведению по отношению к другим и связано с бессердечно-манипулятивным межличностным стилем общения.

Мало того, что Интернет позволяет людям невротически проявлять себя, социальные сети и форумы стали полями для баталий, в которых участвуют обыватели, эксперты, публичные и медиаперсоны, сторонники различных идеологий, а также тролли и хейтеры. Давайте разберёмся в этом клубке тёмных личностей Интернета. Некоторые исследователи моббинга и девиантного поведения в Интернете собрали свыше 100 вариаций поведения троллей, которые формируют 20 с лишним ролевых моделей поведения. Пройдёмся по основным, с которыми вы точно столкнётесь, гуляя по Сети.

Тройка типов троллей, с которыми вы точно лично не знакомы

Социальные защитники справедливости, они же SJW (Socialjusticewarrior) – определённый тип тролля, который не знает вас и вашу компанию, но распространяет негативную информацию из-за личных убеждений «социальной справедливости». Сильно замотивирован. Реагирует при любом публичном «триггере», который связан с его «любимыми темами» (экология, феминизм, прививки, предпочтения в еде, религиозные и политические различия, эмансипация, права меньшинств, ГМО и т. п.).

С этими троллями вы можете быть лично не знакомы и незафренжены, и даже не иметь общих друзей в социальных сетях. Но если ваше мнение противоречит их идеологии, то они придут и обвинят вас в чём-нибудь. Если вы не являетесь медиаперсоной и политиком, то им достаточно просто объяснить вам, что вы «идиот» или «дура». А вот в ситуации, когда вы – объект внимания медиа, то ваше «неправильное» мнение будут доносить до других и даже могут опубликовать другие медиа.

«Защитники бытовых идей» – подвид защитников справедливости, часто не понимают, что ведут себя как тролли, при этом у них слабо развиты навыки нормального общения и высокая вера в свою идеологию. Даже если речь идёт о том, что «праворульные японские авто лучше



Михаил ВЕРШИНИН,

социальный психолог и интернет-маркетолог, старший партнёр в агентстве «Кожухов, Вершинин и партнёры».

Ведущий семинаров и тренингов: «Публичное лицо: коммуникации, образ и поведение 2.0», «Кибербуллинг: риски для родителей и профилактика психологического насилия», «Тролли, хейтеры, конкуренты и недовольные клиенты».

ПОМНИТЕ, ЧТО В ИНТЕРНЕТЕ ВЫ НИКОГДА НИКОГО НЕ ПЕРЕУБЕДИТЕ



леворульных». Среди толп поклонников «эппла и андроида» есть классические бытовые «яжемать», «руссотуристы», «медоносы», «аудиофилы», «геймеры» и т. п. Здесь больше всего простых и рядовых обывателей.

Платные тролли или Paidtrolls – определённый тип пользователей, которые за денежное вознаграждение участвуют в травле бренда или события, выполняя свою работу: не дать вам сделать что-то продуктивное, используя ваше разочарование. «Коммерческие тролли» зарабатывают на жизнь своим умением. Очень часто встречаются во время выборов или чьей-то политической активности. Если вы – политик или известная личность, могут специально провоцировать на конфликт. Как правило, работают не под личными аккаунтами, а созданными под проект.

Классические типы троллей, с которыми вы обязательно столкнётесь

Троль обычный. Не умеет коммуницировать по-другому. Общение в Сети для него – это постоянная борьба «быть всегда самым...» Часто пишет не по теме дискуссии, переключая её на какую-то свою тему. Вы интересны ему только для «сброса

напряжения», или он получает удовольствие от своих «ярких комментариев» у вас в ленте, но обычно это скрытое удовольствие от «преследования жертвы».

Одинокий тролль. Сам задаёт вопросы и сам на них отвечает. Ему не важны ваши ответы, но вы для него – площадка для выступлений перед вашей аудиторией или повод для конфликта. Для него очень важно продемонстрировать свою компетентность, подчёркивая некомпетентность других. Вопросы и ответы по стилю у него одинаковы.

Троль на час. Он на втором месте по активности в Интернете. Определённый тип пользователей, которые становятся троллями на короткое время, чтобы выплеснуть агрессию или сорваться, т. к. получают временное удовольствие от своего поведения. В большинстве других случаев ведут себя «почти адекватно», и тут вы будете часто встречать людей, которых у вас зафренжены или которых вы хорошо знаете. Сложно пока объяснить причину, почему адекватные люди в каких-то ситуациях превращаются в троллей, а потом обратно становятся нормальными. У некоторых это потеря самоконтроля, другие не контролируют свою агрессию, т. к. она приносит им удовольствие.

ИССЛЕДОВАНИЕ В США СРЕДИ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ОТМЕТИЛИ, ЧТО «ТРОЛЛИНГ –

их любимое времяпровождение в Интернете», показало у них повышенную концентрацию нарциссизма, макиавеллизма, психопатии и садизма.

Агрессивные подвиды троллей, которые проактивны

Троль-наставник. Он «знает вас», вашу мотивацию и активно делится советами и наставлениями. Совокупный образ мудрого наставника и ментора, который тыкает носом глупых подопечных. Прячется за шаблонными ответами и демонстрацией понимания вашей мотивации. Пытается внушить, что «вы так реагируете на него из-за субъективных причин, а на самом деле согласны с ним». Очень любит в коммуникации модель «родитель и ребёнок».

Троль-цитатник. Использует цитаты для утверждения своей точки зрения. Начиная от афоризмов, кончая цитатами из «истинных и правдивых источников» или успешных лидеров рынка. Обожают заходы «а чего добился ты» с выкладыванием ссылок на всякий бизнес-мусор от различных инфоцыган или цитируя «отцов демократии». Собственную точку зрения самостоятельно не обосновывают, но постоянно будут обесценивать вас и ваши достижения.

Троль-хейтер. Распространяет негативную информацию из-за личных убеждений. Сильно замотивирован. Реагирует при любом «триггере» (упоминании бренда, продукции, отрасли или вашей активности). Опасен тем, что может годами обсуждать вас, и ему не нужна для этого никакая-либо внешняя мотивация. Он может сформировать группу из «друзей тролля» и «виртуалов» для коллективной травли своей жертвы.

Друг тролля. Пользователи, которые сами не готовы начинать конфликт или постить негатив, но с удовольствием присоединяются к своему знакомому (даже заочно) троллю. Получают удовольствие от групповых негативных дискуссий и разжигания конфликта. Причём, если пассивных наблюдателей всегда очень много и они с удовольствием читают посты троллей, то именно «друзья троллей» становятся проактивными участниками, даже простым перепощиванием «горячей дискуссии». Например, наиболее частая практика для рядовых «троллей» в наиболее знакомом мне самарском сегменте Фейсбука – это «Троль на час», а «истинных больших» – единицы. Активных «истинных троллей» около пяти (если не брать политику и отработку новостной повестки дня местной региональной власти). У каждого свой мост,

под которым он сидит и требует плату за проезд. У кого-то – digital-отрасль, у кого-то – местное бизнес-сообщество.

«Виртуальный тролль». Виртуальный аккаунт (часто несколько), с помощью которых тролль начинает атаку и потом уже официально присоединяется к травле. Инструмент для маскировки или более агрессивного поведения. Встречается у платных троллей и у хейтеров.

Основная проблема для бизнеса

Помимо того, что активность троллей и потребителей-экстремистов плохо влияет на вашу аудиторию лояльных клиентов, создаёт конфликты и шумиху, основная проблема в дискуссии бизнеса с хейтером в том, что позиция компании всегда и сразу воспринимается с ярлыком предвзятости. Бизнесу каждый раз приходится доказывать, что он – с человеческим лицом. Чтобы победить хейтера, у компании должны быть адвокаты бренда, лояльная аудитория и чёткое понимание того, как работать с негативом.

И В ЖИЗНИ, И В ИНТЕРНЕТЕ У ВАС НЕ ПОЛУЧИТСЯ БЫТЬ «ВСЕМ ДЛЯ ВСЕХ», И ЭТО НОРМАЛЬНО

Как реагировать

Если вы увидели критический конструктивный пост с важной фактурой, написанный клиентом или потенциальным клиентом, то постарайтесь разобраться в проблеме. Напишите не шаблонным текстом, что вы готовы разобраться и постараетесь помочь. Переводите общение в личное пространство, через прямую переписку или почту. Правильно отработанная жалоба повысит лояльность, а если автор поста закончит свой пост тем, что проблема решена, то считайте, что вы из «лимонов сделали лимонад».

Когда пост эмоционален, он не носит конкретики. Обычно это название бренда или публичного лица и какие-то эмоциональные эпитеты без фактуры от «случайного прохожего». Причины могут быть разные: от желания просто выпустить пар,



подхватить чей-то настрой или волну негатива до какой-то реальной проблемы, но человек не настроен на её решение. Здесь важно оригинально, возможно, немного иронично, но очень вежливо написать ответ, чтобы создать видимость, что вы заметили пост. Основная аудитория поста – это «наблюдатели», те, кто может увидеть его в своей ленте. Можете дополнительно написать личное сообщение, но помните, что его потом могут выложить.

Классический «коммерческий негатив» нужно рассматривать как попытку дискредитировать вас. Если это пост от «обиженного клиента», то в ответе необходимо вывести на важные подробности, которых у «фальшивого клиента» может не быть, или он случайно продемонстрирует «слишком глубокие знания», которые обычно недоступны обывателю. Если «жалобщик» не готов рассказать подробности ни публично, ни лично, то у вас будут возможности для сообщения, что вы сомневаетесь, что он действительно является вашим клиентом. Тут много определённых нюансов, и нужно быть очень аккуратным, отказаться от парадигмы, что все негативные посты – это происки конкурентов.

Как реагировать на «троллинг», в принципе понятно, так как «актёры» и «их постановки» вам уже известны. Минимальный шаг у вас должен быть, надо дать понять, что вы заметили сообще-

ние. А вот в какой форме реагировать и где, зависит от различных условий и специфики. Обычно нет смысла кормить тролля, а его негатив можно отработать не в его ленте, а на другой площадке. И помните про «наблюдателей» и читателей, так как тут они первичная аудитория, а не тролли.

Давайте посмотрим, что делать, если вы не бизнес, а просто публичное лицо.

Что делать?

- Помните, что в Интернете вы никого не переубедите, т. к. это площадка для говорящих, смотрящих, но не слушающих;
- Помните, что любители спорить часто являются троллями и им важен процесс негативного общения, а не «поиск истины», поэтому смотрите, с кем дискутируете;
- Когда пишете, думайте о всех читателях вашей ленты, а не только об участниках дискуссии;
- Проявляйте вежливость и игнорируйте троллей. Не вступайте в прямое общение, но можете отвечать другим участникам дискуссии, зашивая туда нужный смысл для всех участников и наблюдателей;
- Помните, что ваша активность всегда кого-то обидит или расстроит;
- В жизни и Интернете у вас не получится быть «всеми для всех», и это нормально. Вы не несёте «вину и ответственность за других», а это любимое оружие тролля «я/мы/народ» против «них/вас»;
- Частая публикация слухов создаёт имидж «распространителя конфиденциальной информации»;
- Помните о скриншотах и провокациях в коммуникациях;
- Коллеги, семья и друзья также влияют на ваш имидж и могут стать целью интересов тролля;
- Изучайте конфликты, троллей и неадекватов в инфополе;
- Работайте с лояльной и сомневающейся аудиторией, не тратьте силы в Интернете на троллей, но не игнорируйте оппонентов;
- Будьте не токсичными и страшными, а интересными и полезными!

Резюмируем. Не кормите троллей, выключайте их из своего инфополя и защищайте свою репутацию, если ей нанесён реальный ущерб. Просто реакция на посты старых и одиноких «жителей под мостом» – это кормление и придача им сил. Помните, что поведение некоторых троллей в социальных сетях и Интернете – это проявление их болезни и психологического нездоровья! ●

КОЛЛЕГИ, СЕМЬЯ И ДРУЗЬЯ ТАКЖЕ ВЛИЮТ НА ВАШ ИМИДЖ И МОГУТ СТАТЬ ЦЕЛЮ ИНТЕРЕСОВ ТРОЛЛЯ



ЭКОНОМИКА

ОЛЬГА ЗЕРКАЛЬ

ПРОШУ, ПАНИ, ИЛИ БИЗНЕС ПО-ПОЛЬСКИ

СПЕЦПРОЕКТ «ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ»
СТРОИТЕЛЬСТВО В УДМУРТИИ - 2019

ДМИТРИЙ СУРНИН

ВЫХОД НА НОВЫЕ РУБЕЖИ

АЛЕКСАНДР ЧАБЫКИН

В СТРОЙКЕ ИДЁТ ПЕРЕСТРОЙКА

КОМУ-ТО ПРИДЁТСЯ УЙТИ?

ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

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



СПАСТИ БИЗНЕС

Взаимоотношения власти и бизнеса всё больше напоминают «эффект маятника». Вводятся новые меры, увеличивающие давление на МСБ, – предприниматели выступают в роли демпфера, снижающего прессинг. На заседании Общественного совета при уполномоченном по защите прав предпринимателей в УР представители бизнеса, общественных организаций, надзорных структур обсудили ключевые проблемы, которые сдерживают развитие сегмента.



Александр ПРАСОЛОВ,

уполномоченный по защите прав предпринимателей в УР:

– Напомню, что результаты опроса, проведённого среди предпринимателей республики, показали: средняя оценка условий ведения бизнеса в Удмуртии падает. В 2018 году она составила 2,37 из пяти. Годом ранее эта оценка находилась на уровне 2,53. Предвижу, что в последующем цифра также будет снижаться. Причина – проблемы, создающие нагрузку на МСБ, барьеры, мешающие развитию. В некоторых случаях нагрузка весома настолько, а

препятствия так труднопреодолимы, что способны привести к самому нежелательному – закрытию бизнеса, уходу компаний с рынка.

Одним из наиболее эффективных механизмов защиты прав предпринимателей является участие уполномоченного в судебных процессах. Выход видится также и в том, чтобы аккумулировать наши усилия, консолидировать их, не просто обсуждать волнующие вопросы, а доносить их до власти, депутатского корпуса. Я стараюсь идти именно по этому пути – говорить о проблемах так, чтобы они становились предметом обсуждения на федеральном уровне.

Многое удаётся решить. Однако при этом остаётся немало актуальных тем. В частности, по-прежнему остра проблема с контрольно-кассовой техникой. Уже очевидно, что с помощью онлайн-касс на предпринимателях вновь пытаются заработать.

**ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ
ПРОЗРАЧНОЙ И ЭФФЕКТИВНОЙ
ФОРМОЙ РАБОТЫ**

ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОПРОСА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ, СРЕДНЯЯ ОЦЕНКА УСЛОВИЙ

ведения бизнеса в Удмуртии падает. В 2018 году она составила 2,37 из пяти. Годом ранее эта оценка находилась на уровне 2,53.

Что мы видим? Стоимость только одного фискального накопителя – баснословная. Хорошо, предприниматель его приобрёл. Но устройство нуждается в регулярной замене. Где предпринимателям брать на это средства? Я неоднократно предлагал вынести тему о неадекватной цене накопителя и сроках его замены на федеральный уровень. И продолжаю говорить об этом.

Другой вопрос – предложение об отмене транспортного налога. Встречаясь с представителями власти, так и формулирую свою позицию: транспортный налог надо отменить.

О предпринимателях, осуществляющих перевозку тяжеловесных грузов, скажу отдельно. Такие компании при осуществлении дорожного строительства, а также других видов экономической деятельности неизбежно перевозят тяжеловесные грузы по автомобильным дорогам. При этом они вынуждены нести неоправданно высокие затраты, которые в некоторых случаях могут привести к разорению и потере прав собственности на движимое и недвижимое имущество.

Также целесообразно существенно снизить размер административного штрафа за движение «тяжеловесов» с превышением массы ТС или нагрузки на ось транспортного средства. Рамки автоматических пунктов весогабаритного контроля способны разорить предпринимателя, занимающегося перевозкой грузов.

Мы видим, что система, целью которой должно быть сохранение дорожного полотна и безопасности грузоперевозок, нацелена не на профилактику нарушений, а на пресловутый сбор денег.

Ещё одна системная проблема заключается в росте налоговой нагрузки на налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы. По данной тематике обращения к нам поступали неоднократно. Ситуация связана с переходом к исчислению налогов на имущество от кадастровой стоимости земельных участков. Для «специалистов», которые попали в соответствующий перечень, бизнес становится просто убыточным. Налоговая нагрузка выросла в разы.

Я активно доношу эту проблему до соответствующих структур, инициирую предложения по внесению изменений в законодательство.



Александр БАБУШКИН,

руководитель УРРО

«Предприниматели Удмуртии»:

– Полностью согласен с тем, что большое давление на предпринимателей оказывает транспортный налог.

Затраты бизнеса в этой части –

немалые. Как и у предпринимателей, применяющих специальные налоговые режимы. При переходе к исчислению налога на имущество организаций и налога на имущество физических лиц в отношении объектов, используемых для бизнеса, от кадастровой стоимости предприниматели фактически получили новый налог, который они ранее не уплачивали. Это снова – о больной теме роста налоговой нагрузки на МСБ.

ПРИ НЕПРАВОМЕРНЫХ ДЕЙСТВИЯХ НАЛОГОВЫХ ИНСПЕКТОРОВ ПРЕДСТАВИТЕЛИ КОМПАНИИ МОГУТ НАПРАВИТЬ СООТВЕТСТВУЮЩЕЕ ОБРАЩЕНИЕ В ПРОКУРАТУРУ

Уже многие столкнулись с такой неприятной ситуацией, когда из налоговой инспекции пришли «непонятные» счета, говорящие о том, что нужно заплатить налог. Для предпринимателей это было полной неожиданностью. По крайней мере, для многих. Налоговая структура заранее не предупредила о таких действиях, никаких уведомлений не поступало. В результате предприниматели были вынуждены заплатить штрафы за несвоевременную оплату налога.

Верно говорится и о том, что необходимо установить справедливые, экономически обоснованные ставки по налогу на имущество. Нужно вносить изменения в законодательную базу.



В частности, в закон «О налоге на имущество организаций в Удмуртской Республике».

Власть нередко ведёт закулисную игру, обещает предпринимателям одно, а результаты мы видим совершенно иные. В стране и республике – стагнация. Это почему-то не учитывается при принятии решений на уровне государства о введении того или иного новшества, которое может негативно сказаться на бизнесе. Для чего нужно ухудшать положение тех, кто работает, старается вести предпринимательскую деятельность, вносит вклад в рост экономики?



Андрей ШУТОВ,

управляющий акционер
ООО «КОМОС ГРУПП»:

– Всюду, где есть вариативность, параллельно существуют и лазейки, помогающие увеличивать нагрузку на предпринимателей, да и в целом на наших граждан.

Среди прочего меня волнует проблема больших непроизводительных расходов, которые вынуждены нести компании. Например, при обосновании экономической целесообразности сделки, выборе того или иного контрагента. По линии сотрудничества чуть ли не с каждым деловым партнёром мы должны писать целые «доктрины», кипы никому не нужных бумаг.

Понятно, что для оптимизации отчётной деятельности крупная компания может себе позволить создавать программных роботов. Но как быть небольшим фирмам и предприятиям?

Скажется на общей ситуации и тема дальнейшего сокращения доходов населения. Недавно

введено требование по обязательной маркировке почти всей потребительской продукции. Например, молока. За маркировку каждой пачки придётся платить. Сложно представить, где небольшие компании АПК возьмут ресурсы для того, чтобы в технологическом плане выполнить все новые требования. Заплатит за это и рядовой потребитель.

Максим ТЕНСИН,

доцент кафедры
государственно-
политического управления
Ижевского филиала ФГБОУ
ВПО «Российская академия
народного хозяйства и
государственной службы при
Президенте РФ»:



– Сейчас всё сильнее разрастается недовольство предпринимателей, чья деятельность так или иначе связана с электронными торгами. По сути, электронные торги должны быть прозрачной и эффективной формой работы, они призваны минимизировать коррупциогенные факторы, сделать экономические отношения понятными. На практике этого не прослеживается. Более того, участие в торгах для целого ряда компаний становится настоящим испытанием. Об этом говорится всё чаще и всё громче.

Одно из таких испытаний на бизнес-прочность – сбои в работе электронных площадок, сервисы, не выдерживающие нагрузок. Мы наблюдаем низкое качество программных продуктов, специально созданных под торги платформ. И вообще здесь бы я поднял тему дефицита опытных айти-специалистов, которые способны создавать нормальный функционал. Их по настоящему не хватает. Кстати говоря, почему-то бизнесмен, который является пользователем таких платформ, несёт свою долю ответственности, а разработчики ИТ-продуктов – нет.

Скажу ещё больше. Складывается впечатление, что сбои в работе электронных площадок – преднамеренный ход заинтересованных сторон. Многие представители бизнес-сообщества склоняются к этому мнению. Возможно, это и ошибочно, но, судя по количеству жалоб от предпринимателей, такое суждение имеет право на существование.

И ещё один аспект. За каждую площадку предпринимателю необходимо платить отдельно. Это выливается в большие расходы. Я не говорю о том, что требуется запретить ввод новых площадок. Конкуренция на этом рынке тоже нужна.

МНОГИЕ ФАКТОРЫ, СВЯЗАННЫЕ С РЕГУЛИРОВАНИЕМ, КОНТРОЛЕМ, надзором за предпринимательской деятельностью, сегодня заставляют держателей бизнеса уходить с рынка.

Речь – о необходимости упорядочения, более грамотной организации всей работы.

Есть хорошая фраза о том, что для МСБ специально создаются неисполнимые обязательные требования или административные процедуры, избыточные прессы. На мой взгляд, эта фраза точно описывает сегодняшние тенденции. Ситуация может вообще выйти из-под контроля, если ею не заниматься.



Александр СИТНИКОВ,

председатель совета директоров ООО «Новый дом», представитель Ассоциации промышленных предприятий Удмуртии:

– Многие факторы, связанные с регулированием, контролем, надзором за предпринимательской деятельностью, сегодня попросту заставляют держателей бизнеса уходить с рынка. Кто-то утверждает, что с проблемными вопросами нужно идти в соответствующие инстанции, писать жалобы, отстаивать свои права. Всё это мы, как говорится, уже проходили. На наши письма, обращения не видим практически никакой реакции. Думаю, выход есть только в полном пересмотре, модернизации, реформатировании всей системы, которая связана с диалогом власти, надзора и бизнес-сектора.



Дарья НОСАЧ,

исполнительный директор ассоциации «Деловая Удмуртия»:

– Одно из моих предложений – создание официальной площадки для общения бизнеса. Но эта площадка должна быть не как ещё одна альтернатива уже действующим, а новым эффективным ресурсом. В технологическом плане такой проект, конечно, потребует определённых финансовых затрат. Но, думаю, это того стоит. Потому как у бизнеса всё больше трудностей, и нужны механизмы – современные, работающие, эффективные, обязательно диалоговые, – которые будут нацелены на снижение барьеров.

Виктор ИГОШИН,

прокурор отдела по надзору за исполнением законов в сфере экономики и соблюдением прав предпринимателей управления по надзору за исполнением федерального законодательства прокуратуры УР:

– Всё чаще стала встречаться такая позиция: если твои права нарушены, мало смысла обращаться в профильные органы для решения проблемы. Это неверное мнение. Например, при неправомерных действиях налоговых инспекторов руководитель компании, другие её представители могут направить соответствующее обращение в прокуратуру. Если факты нарушения будут выявлены, мы предпримем, согласно законодательству, нужные шаги. Такая взаимосвязь нужна, чтобы у нас была возможность, основания вмешаться в ситуацию.



НУЖНО ГОВОРИТЬ О ПРОБЛЕМАХ ТАК, ЧТОБЫ ОНИ СТАНОВИЛИСЬ ПРЕДМЕТОМ ОБСУЖДЕНИЯ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

Один из примеров того, как можно повлиять на проблемы, – объединение представителей МСБ для решения вопросов обращения с отходами. После внедрения новых требований многие предприниматели оказались в сложных условиях. Они вынуждены платить в 18-20 раз больше за вывоз мусора, чем это было ранее.

В республике не раз проводились тематические совещания, круглые столы, где предприниматели могли высказать своё мнение представителям Минстроя, Регоператора, контролирующих структур.

Конечно, сразу решить вопрос с резко возросшими тарифами за вывоз ТКО не удалось. Но всё-таки определённые шаги уже делаются. К примеру, по итогам одного из мероприятий была составлена важная резолюция. Документ положил начало процессу пересмотра тарифов для конкретной категории бизнеса. ●

ПРОШУ, ПАНИ, ИЛИ БИЗНЕС ПО-ПОЛЬСКИ

Пять лет назад **Ольга Зеркаль** решилась на серьёзные перемены. Она с семьёй переехала жить из Донецка в Польшу, а затем преуспела в нише иммиграционного консалтинга и правовой поддержки русскоязычных иммигрантов. Своим опытом строительства новой жизни и покорения Евросоюза она поделилась с читателями нашего журнала.



Ольга ЗЕРКАЛЬ,
собственник международной
компании EWIGOL Consulting

Ольга, как у вас возникла идея открыть свой бизнес за границей?

– По сути, всё сложилось исторически. Из-за печальных событий 2014 года в родном Донецке мы с мужем приняли решение закрыть сеть кондитерских и иммигрировать в страну, где, как посчитали, будет максимально безопасная обстановка для нашего ребёнка. Где понятные правила игры, и общеэкономическая, политическая, цивилизационная ситуация позволит вести бизнес стабильно, не переживая, что через три-пять-семь лет с ним опять что-то случится. Так мы приехали в Польшу и открыли во Вроцлаве первую национальную блинную. Видимо, поляки не прониклись этой идеей – она не приносила хорошего дохода. Но так как это было этническое заведение, то к нам всё чаще начали приходить выходцы из Украины, стран бывшего Союза: люди интересовались, как мы приехали, с чего начинали, получили ли вид на жительство и т. д. Так у нас появились первые клиенты. Приобретя опыт, мы продали блинную, открыли международную компанию EWIGOL Consulting – в её названии заключены первые буквы имен дочери, мужа и моего – и начали заниматься иммиграционным консалтингом, правовой поддержкой русскоязычных иммигрантов в Польше.

– В какой области специализируется EWIGOL Consulting* сегодня и какую помощь предоставляете людям, которые хотят покорить Польшу, а затем и страны Евросоюза?

– Сегодня наша компания – это два офиса в Варшаве и во Вроцлаве, пять офисов в Украине, офис в России, партнёрское соглашение, подписанное в России с Академией бизнес-ассистентов **Танзили Гариповой**, партнёрские соглашения в Чехии и Испании.

У нас есть своя команда – в её составе эксперты, юристы, адвокаты, которые исключительно в рамках правового поля помогают иммигрантам в различных ситуациях – как до возникновения проблемы, так и при её наличии. Мы практикуем разные формы сотрудничества. Это могут быть как отдельные услуги – к примеру, открытие фирмы, поиск партнёров, помощь в вопросах легализации, организации бизнеса, получения евродотаций, еврогрантов, приобретения недвижимости, лизинга, ипотечного кредитования – так и работа «под ключ». В наших кейсах есть проекты релокации и открытия сети ресторанов итальянской кухни, сети стоматологических центров, агентства по трудоустройству, сети барбершопов – разные ниши, масштабы, специфика, но все они успешно работают, приносят прибыль, а их владельцы получают удовольствие от ведения бизнеса в Польше и на территории Евросоюза.

– Какие направления бизнеса сейчас наиболее перспективны в Польше?

– Я могу назвать несколько максимально прибыльных и интересных ниш. Во-первых, это строительство. В данной отрасли низкий порог входа на рынок, высокая маржинальность и быстрая оборачиваемость денежных средств. При этом там нет ни откатов, ни взяток, важны лишь компетенции и деловая репутация, а также соблюдение рамок правового поля. Любая компания может без проблемы выиграть тендер и выйти на уровень генерального подряда. Вторая

В ПОЛЬШЕ С 2019 ГОДА НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ СОСТАВЛЯЕТ 9%. ЭТО САМАЯ НИЗКАЯ СТАВКА В ЕВРОПЕ

В НАШИХ КЕЙСАХ ЕСТЬ ПРОЕКТЫ РЕЛОКАЦИИ И ОТКРЫТИЯ СЕТИ РЕСТОРАНОВ ИТАЛЬЯНСКОЙ КУХНИ, сети стоматологических центров, агентства по трудоустройству, сети барбершопов. Все они успешно работают, приносят прибыль, а их владельцы получают удовольствие от ведения бизнеса в Польше и на территории Евросоюза.

по популярности ниша – это логистика. Польша является географическим центром Европы. Она связана морскими путями, транспортными магистралями, в каждом её крупном городе есть аэропорт. Следующее направление – это агентства по трудоустройству и любые виды консалтинга. Так как бизнесмены экономят личное время – им проще обратиться к посредникам – аналитикам, брокерам, юристам для решения проблемы, чем вникать в неё самим, максимум услуг отдаётся на аутсорсинг. Это налогообложение и бухгалтерия, маркетинг, логистика. Ещё одна из востребованных ниш – гастрономия. Европейцы любят поесть, но опять же из-за экономии времени ходят в общепит. Местные кафе приносят солидный доход за короткое время, обеспечивают быструю оборачиваемость вложенных средств.

– Какова политика государства, контрольных органов по отношению к предпринимательскому сообществу?

– Власти максимально лояльны к бизнесу. В Польше с 2019 года налог на прибыль составляет 9%. Это самая низкая ставка в Европе. Проверки здесь – это цивилизованный диалог бизнесмена и аудитора, который пришёл для того, чтобы подсказать, как избежать ошибок, а не придумать повод для штрафа. Вообще, штрафы в стране выписываются крайне редко.

Проверки организовываются таким образом: инспектор приходит на предприятие, лично вручает постановление о предстоящей проверке и её объёмах. И всегда остаётся от 10 до 30 дней, чтобы привести документацию в порядок. По её итогам выписывается протокол, и если директор не согласен с результатами, то вносит свои изменения, затем с их учётом получает согласованное постановление о поправках. В течение месяца предприятие работает над нарушениями, высылает отчёты в протокольной форме. Если всё сделано верно и претензий у контролирующих органов нет, то штраф не выписывается.

– А к каким сложностям при выходе на местный рынок, при масштабировании своего бизнеса нужно быть готовым?

– Технически это не сложно. На рынок Польши достаточно низкий входной порог. Юридическое лицо должно иметь уставный



капитал от 5 тыс. злотых, что составляет порядка 1,2 тыс. евро, здесь недорогая недвижимость, понятные условия игры. После полугодия работы компания может оформлять ипотеку, кредиты и лизинг. Поверьте, для нашего «закалённого» бизнесмена Польша и Европа – это рай. Поэтому человеку нужно прежде всего понять, каких целей и задач он хочет достичь в масштабировании бизнеса на территории Евросоюза, и дать правильное техническое задание специалистам нашей компании, если ему необходима помощь.

Масштабирование – это хорошая диверсификация рисков, это грамотное распределение средств по разным корзинам, это удобный инструмент для того, чтобы оградиться от стресса. К тому же это вопрос ещё и собственной безопасности, понятного стабильного будущего всей семьи. Ведение бизнеса на территории Польши позволяет получить вид на жительство всем участникам правления предприятия и членам их семей, а через три года – и статус резидента Евросоюза с возможностью беспрепятственно жить, учиться, путешествовать по странам ЕС без временных ограничений. ●



Телефон в РФ:
+7 (499) 112-39-17
Тел./Viber/WhatsApp/Telegramm:
+48 726-484-611
e-mail: office@ewigol.com.pl
Сайт: www.ewigol.com.pl
ФБ: www.facebook.com/ewigol
instagram: ewigol_pl

6+



ДМИТРИЙ СУРНИН

ВЫХОД НА НОВЫЕ РУБЕЖИ

Строительная отрасль начинает выходить из нокдауна, который получила в 2013 году на фоне кризисных явлений в экономике и задолженности, на пике превышавшей 2 млрд рублей. Смееу доложить, что на 1 июля текущего года дорожную карту по ликвидации этой задолженности, которую составляли совместно с прокуратурой республики, мы выполнили досрочно. Это даёт право честно смотреть нашим контрагентам в глаза и ставить перед отраслью более амбициозные задачи.

Проверка на нацпроектах

Главная из этих амбициозных задач – реализация нацпроектов. Почему? В прошлом году в республике на капитальное строительство, а это значит в отрасль, было направлено 2,8 млрд рублей. В 2019 году – порядка 5 млрд, и это без учёта программ капремонта, комфортной городской среды и переселения из ветхого и аварийного жилья,

с которыми получится уже порядка 9 миллиардов. И по моим ощущениям, эту динамику отрасль пока не подхватила в полной мере. Ещё осенью говорилось, что строители должны создавать себе среду под предстоящие суперзадачи. Но рынок оказался не готов к тому, что сегодня предлагается со стороны государства. Мы развиваемся явно быстрее и требуем, чтобы отрасль была более восприимчива и активна.

Да, определённый вакуум возник в связи с переориентацией ГВСУ № 8 на выполнение задач в оборонной сфере, а это был самый надёжный стратегический партнёр и участник рынка госконтрактов. Ещё целый ряд конкурсов

РЫНОК ОКАЗАЛСЯ НЕ ГОТОВ К ТОМУ, ЧТО СЕГОДНЯ ПРЕДЛАГАЕТСЯ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА

В 2019 ГОДУ НА КАПСТРОИТЕЛЬСТВО БУДЕТ НАПРАВЛЕНО ПОРЯДКА 5 МЛРД РУБ.,

и это без учёта программ капремонта, комфортной городской среды и переселения из ветхого и аварийного жилья, с которыми получится уже порядка 9 млрд рублей.

проходят с малым количеством участников или с единственным. Даже многие сильные участники оказались не готовы организационно или финансово к такой череде конкурсных процедур. В том числе из-за этого мне задают вопросы: а почему есть какой-то любимый подрядчик? Нет такого. Есть подрядчики, которые готовы работать с объёмами и требованиями по процедурам и финансово, в том числе с банковской гарантией, обеспечительными мерами. И мы, как министерство, очень заинтересованы, чтобы таких становилось больше. Если говорить не только о рынке госконтрактов, но и в целом о строительном рынке, кроме столицы, в городах, и особенно в районах, практически отсутствуют подрядчики. В Глазове детский сад строит ижевская организация, в Воткинске – тоже. Мы ставим задачу формировать поле крупных и средних игроков в отрасли.

При этом больших проблем с выполнением графика по объектам нацпроектов нет, но зоны особого внимания имеются, пять-шесть проектов, по которым мы включаем как минимум еженедельный формат мониторинга. По некоторым объектам идём с опережением. Сознательно строим школу в посёлке Кез на год раньше, для того чтобы иметь некий запас на случай перераспределения дополнительных средств, если кто-то из регионов не справится. К слову, программу строительства садиков-яслей по прошлому году освоили только семь регионов, и мы в числе двух особо отличившихся регионов. Это ощущается, и надеемся, что это приведёт к выделению дополнительных средств. Собственно, и глава нам ставит задачу работать на упреждение: деньги дают тогда, когда есть проектно-сметная документация. Сразу же закладываем вперёд не одну сотню миллионов рублей на проектирование.

Жилищный рывок

В жилищном строительстве при планах роста в 2% за полугодие рост объёмов сдачи жилья составил 37%, по этому показателю мы первые в ПФО. Но обольщаться не стоит, всем причастным к отрасли понятно, откуда такие темпы. Мы прогнозируем, что в текущий и следующий годы у нас не будет проблем, а под последующие мы уже начинаем активную работу, в первую очередь это проекты комплексного развития территории.

Главный фактор влияния в сегменте жилищного строительства сегодня – это, конечно же, введение эскроу-счетов. Для чего это было затеяно? Чтобы не было генерации новых обманутых дольщиков. Регулирование со стороны государства дошло и сюда. Это очень хорошо с точки зрения, что теперь гражданин уверен, что его деньги, если он выступает дольщиком, никуда не пропадут. Со стороны бизнеса работать становится чуть тяжелее, потому что теперь банки кредитный продукт предоставляют только под проект. Если предприятие стабильно работающее и проект интересный, то нет проблем. А если проект не интересный, в том числе по финансовым показателям, то возникает вопрос, а как его собирались реализовывать без банка? Это, конечно, отразится на ценообразовании, на динамике строительства. Поэтому государство и мы как регион стараемся подготовить программы поддержки в отрасли. Например, программа для молодых семей, ставка для них на три процентных пункта ниже – порядка 6,5% – это хорошие условия. Мы поддерживаем застройщиков через строительство объектов социальной сферы – сегодня это школа на ул. Берша, садик в районе Сельхозвыставки, эти объекты делают интересной покупку жилья в данных районах. Работаем над тем, чтобы развивать дорожную и коммунальную инфраструктуру районов застройки через федеральный проект «Жильё». Мы получили подтверждение намерения



Дмитрий СУРНИН,

министр строительства,
ЖКХ и энергетики Удмуртской
Республики

КРОМЕ СТОЛИЦЫ, В ГОРОДАХ, И ОСОБЕННО В РАЙОНАХ, ПРАКТИЧЕСКИ ОТСУТСТВУЮТ ПОДРЯДЧИКИ

финансирования через федеральную адресную инвестиционную программу завершения строительства 26-го коллектора в Ижевске, что, безусловно, даст значительный импульс к развитию отрасли в столице. Готовимся запустить программу, по которой предусмотрено возмещение затрат застройщиков в сумме 4 тыс. руб. с 1 кв. м на строительство коммунальной инфраструктуры, если ведётся комплексная застройка. Перспективным районом для реализации таких проектов видится участок севернее и южнее ул. Ленина в районе ул. Бабушкина.

Комплексный подход к застройке этого микрорайона может включить работу по различным программам: дороги – по БКАД, межквартальные проезды, коммунальная инфраструктура – по программе «Жильё». В том числе мы предполагаем создание там рекреационных зон, зон отдыха, социальных объектов – две-три школы, три-четыре детских сада. В проекте планировки они уже заложены. Хороший пример из реализующихся – микрорайон «Новый город», где предполагается парковая зона, школа, детский сад. Мы прорабатываем вопрос включения застройщика на следующий год в этот проект.

В РЕСПУБЛИКЕ НЕТ ТАКОЙ СИТУАЦИИ С ОБМАНУТЫМИ ДОЛЬЩИКАМИ, В КОТОРОЙ МЫ БЫ НЕ ЗНАЛИ, ЧТО ДЕЛАТЬ

Без обманутых дольщиков

Безусловно, главный результат описанных выше изменений в строительстве – обманутые дольщики физически больше не появятся. При этом никто не снимает задачу решить проблемы существующих. В Удмуртии они разделены на три группы, в зависимости от условий, по которым мы решаем их проблему. Во-первых, у нас действует региональный закон, по которому инвестору, который берётся достроить объект и предоставить жильё обманутым дольщикам, компенсируются его затраты земельными участками. Здесь мы являемся «пионерами», наш опыт ретранслируется сегодня на другие регионы, а наши застройщики решают подобные проблемы в Башкирии, Татарстане, Краснодарском

крае. Большую часть вопросов мы решаем за счёт трёх проектов – в посёлке Хохряки, а также объектами на ул. Петрова и на ул. Нижней. По двум последним достройка ведётся с высокой степенью готовности, в Хохряках инвестор снёс старое здание, начинает возводить вновь. Дорожная карта выполняется.

У нас есть 162 дольщика, у которых нет домов и нечего достраивать. Здесь инвесторы на тендере выигрывают земельный участок на условии, кто предложит расселить большее количество обманутых дольщиков. В этом году это должно позволить решить проблему порядка 65 дольщиков, всё будет зависеть от результатов конкурса. Динамика в решении проблемы есть. Глава поставил задачу более активно искать земельные участки в Ижевске. Одно время Ижевск считал, что это проблема только республики, но теперь мы работаем в тесном контакте, как одна команда, **Олег Николаевич Бекмеетьев** это понимает, и сейчас более активно ведётся работа по внесению участков в этот реестр.

Начали работу с институтом развития в жилищной сфере ДОМ.РФ. Предполагается, что удастся получить софинансирование через создание регионального фонда, который будет наполняться из различных источников, в первую очередь регионального и федерального бюджета, для решения проблемы обманутых дольщиков.

У нас есть ещё три проекта, где не наступили события, когда можно признать, что инвестор несостоятелен. Тем не менее мы их курируем, предполагая, что это всё-таки произойдёт. Работаем над тем, чтобы либо «вытянуть» инвестора, либо чтобы он продал долю в проекте, и проблема решилась бы за счёт нового финансового источника. В республике



ГОТОВИМСЯ ЗАПУСТИТЬ ПРОГРАММУ, ПО КОТОРОЙ ПРЕДУСМОТРЕНО ВОЗМЕЩЕНИЕ ЗАТРАТ застройщиков в сумме 4 тыс. руб. с 1 кв. м на строительство коммунальной инфраструктуры, если ведётся комплексная застройка.

нет такой ситуации с обманутыми дольщиками, в которой мы бы не знали, что делать.

Упомяну ещё про одно социально важное направление – расселение ветхого и аварийного жилья. Новой программой предусмотрено расселение домов, признанных аварийными до 31 декабря 2017 года – с 2012 по 2017 год, у нас таких примерно 96 тыс. кв. м. Программа реализуется в рамках нацпроекта, все деньги замаркированы, уже расписана программа на пять лет, когда в какой район поступают средства. В этом году это 280 млн руб., в следующем без малого 370 млн, далее – ещё больше, всего выделяется 3,6 млрд рублей. В течение пяти лет проблема должна быть решена. Прошлые проблемы с плохими строителями сняты требованием: все проекты с федеральным финансированием должны проходить государственную экспертизу и, соответственно, подлежат надзору на протяжении всего строительства. Мы слышали достаточно много жалоб – туалет на улице, натяжной потолок вместо перекрытий. Теперь это априори недопустимо.

Инфраструктурная база

Если говорить о важнейших строительных объектах социально-инфраструктурного значения, то мы ждём документальное решение о дофинансировании в 2020 году строительства очистных сооружений в Можге. Общая смета проекта 480 млн руб., это мероприятия по созданию объектов механической и биологической очистки. Можга должна вздохнуть свободнее.

Начато строительство туберкулёзной больницы. Это ожидаемый объект в отрасли здравоохранения. Сегодня ведётся речь о том, чтобы подготовить современный проект для 2-й городской больницы, который бы включал в себя поликлинику и больничный комплекс. Работаем над онкологическим центром, в этом году проектируем поликлиники в Можге и Воткинске – будем работать над тем, чтобы включить их строительство либо в нацпроект, либо в Федеральную адресную инвестиционную программу. На следующий год по линии нацпроекта «Здоровье» будет построено от 60 до 80 ФАПов. Финансирование есть, сейчас думаем, как решить вопрос с проектированием, чтобы это были не однотипные, аскетично построенные объекты, и они бы украсили архитектурный облик поселений.



Глава Удмуртии **Александр Бречалов** ставит задачу, чтобы в ближайшее время Ижевск получил по различным программам минимум четыре-пять школ. Работаем над этим.

Важно, что удаётся активно расширять в последнее время спортивную инфраструктуру. Две ледовых арены в настоящий момент строятся в Воткинске и Можге, причём вторая – за счёт внебюджетных источников. И спортзалы, которые мы сейчас строим, и ледовые арены – все строятся с трибунами. Это, конечно, удорожает проекты, но чрезвычайно важно для вовлечённости и популярности спортивных занятий, чтобы родители или друзья могли прийти и посмотреть игры и тренировки прежде всего детских команд.

МЫ ПОЛУЧИЛИ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ НАМЕРЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЧЕРЕЗ ФЕДЕРАЛЬНУЮ АДРЕСНУЮ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРОГРАММУ ЗАВЕРШЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА 26-ГО КОЛЛЕКТОРА В ИЖЕВСКЕ



Комфортная среда и дизайн-код

Реализация проекта «Комфортная городская среда» динамично идёт по всей республике. Всего мы работаем по 93 общественным пространствам и 136 дворовым территориям. Все работы соответствуют графикам. Более того, ещё несколько территорий делаются за счёт внебюджетных источников, есть инвесторы, которые вкладывают в развитие общественных пространств. При работе по проекту мы не просто делаем базовый набор улучшений, а стараемся сделать красивее и больше. Это задача, которую ставит глава.

В ТЕЧЕНИЕ АВГУСТА-СЕНТЯБРЯ БУДУТ РЕМОНТИРОВАТЬСЯ ФАСАДЫ 12 МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ НА УЛ. ПУШКИНСКОЙ, МЕЖДУ УЛ. СОВЕТСКОЙ И ЦЕНТРАЛЬНОЙ ПЛОЩАДЬЮ

Безусловно, главный объект – Центральная площадь Ижевска. Внимание соответствующее, мы регулярно бываем там с председателем правительства **Ярославом Семёновым**. Строительство идёт по графику, к 1 сентября мы открываем площадь, а первый грандиозный праздник пройдёт на обновлённом пространстве 19 сентября, к Дню оружейника. Всё, что будет реализовано, – это очень круто, вопрос, почему не оставили предыдущий фонтан, сам по себе отпадёт, когда люди увидят, что здесь будет. Надо понимать, что это на долгие годы, решение архитектурно вписано в проект, технологически оно более современное, с возможностью круглогодичной эксплуатации, так как зимой пространство будет превращаться в каток.

К праздничным мероприятиям Дня оружейника преобразится и внешний вид одной из главных улиц Ижевска – Пушкинской. В течение августа-сентября будут ремонтироваться фасады 12 многоквартирных домов, находящихся в её центральной части, между улицами Советской и площадью. Инициатива исходит от городских предпринимателей и затронет ту часть улицы, где наиболее заметны результаты внедрения первого этапа дизайн-кода: большинство организаций там уже поменяли или готовы поменять свои вывески на соответствующие. Одной из проблем называлось как раз несоответствие состояния фасадов, теперь, надеемся, удастся продемонстрировать комплексный результат, и этот пример вдохновит на изменения других предпринимателей.

В целом дизайн-код я считаю правильной инициативой. Сравните сменившиеся вывески в районе площади с условными «шубными» по правой стороне. Конечно, это вопрос вкуса, но в целом так в цивилизованных городах никто не делает. Архитектурный облик здания должен быть во главе угла, а вывеска всё-таки – это вторичная история. Надеюсь, Ижевск как город, да и городской бизнес в итоге поймёт, что выиграл, пойдя по этому пути.

В целом хочу отметить, что строительная отрасль Удмуртии находится на хороших позициях для выхода на новый качественный рубеж, для решения новых актуальных задач. Строитель – тяжёлая, но созидательная и почётная профессия. Труд строителей служит людям многие годы, и даже поколениям вперёд, а делают его грамотные, ответственные люди, настоящие профессионалы своего дела!

В канун праздника – Дня строителя – хочу поздравить работников отрасли, всех, кто творит и созидает, дарит комфорт людям! Желаю профессиональных успехов, тепла и уюта вашим домам, удовлетворённости от сделанного! ●

УДМУРТСКИЙ РЦЦС В ПОЛНОМ ОБЪЁМЕ ВЫПОЛНЯЕТ ПОРУЧЕНИЯ МИНИСТЕРСТВА СТРОИТЕЛЬСТВА, помогает в выполнении поставленных правительством задач, реализации профильных программ.

НАДЁЖНЫЙ ПАРТНЁР СТРОИТЕЛЕЙ

АНО «Удмуртский РЦЦС», предлагающий услуги в области ценообразования и сметного нормирования, развивается успешно и стабильно. Опытное руководство, профессионализм сотрудников, ориентир на качественное методическое и нормативное сопровождение деятельности строительных организаций республики обеспечивают высокую эффективность деятельности.

Наша ключевая задача – содействовать качественной работе строительных организаций региона, – рассказывает начальник отдела нормативов и мониторинга цен **Елена Емельянова**. – На постоянной основе проводим семинары, консультации, сотрудничаем с ведущими разработчиками сметных программ, что позволяет своевременно доносить до представителей строительной отрасли актуальную информацию, предлагать современные программные продукты.

Удмуртский РЦЦС – организация, подведомственная Минстрою УР. Мы в полном объёме выполняем поручения министерства, помогаем в выполнении поставленных правительством задач, реализации профильных программ.

В этом году специалистами УРЦЦС в части разработки и проверки сметной документации проведена большая работа по программам благоустройства дворовых территорий, ремонтов объектов образования и медицинских учреждений города. С 2017 года мы сотрудничаем с Фондом капитального ремонта в УР по экспертизе сметной документации на капремонт многоквартирных жилых домов. Многолетнее сотрудничество осуществляется с Минсельхозом УР.



Кроме того, наши специалисты были подключены к работам по важному проекту – реконструкции Центральной площади Ижевска.

Мы ведём мониторинг цен строительных материалов и ресурсов на территории республики; участвуем в расширенных видеоконференциях по данной тематике, проводимых Минстроем РФ.

Наши сотрудники постоянно повышают квалификацию. В недавнем времени были слушателями семинара по внедрению новых программ, необходимых для управления исполнительной документацией в строительстве.

Два года успешно работает Учебный центр Удмуртского РЦЦС. Созданы дневные, вечерние группы, группы выходного дня. В Учебном центре можно пройти программы начального обучения сметчиков, рассчитанные на 72 часа. А также курсы повышения квалификации на 16, 24 или 72 часа. По итогам обучения выдаётся удостоверение специального образца.

В Учебном центре преподают опытные специалисты Удмуртского РЦЦС. Не случайно именно нас нередко выбирают контрагенты из других регионов. Например, сейчас обучаем группы из Ханты-Мансийского округа.

Каждому обучающемуся предоставляется рабочее место, ключи от программного продукта на время обучения. Мы являемся дилерами по продуктам «Гранд-Смета» и SMETA.RU. При поддержке ГК «ГРАНД» проводим семинары с привлечением лекторов федерального уровня.

В октябре планируем провести семинар по перспективам развития ценообразования в 2020 году. Программа будет размещена на нашем сайте – urccs18.ru.



Валентина КАРИПОВА,
директор
АНО «Удмуртский РЦЦС»

Уважаемые коллеги!

Примите искренние поздравления с Днём строителя!

Желаю вам успешной работы, реализации новых интересных проектов, ярких профессиональных достижений. Мы готовы содействовать этому в рамках активного диалога и плодотворного сотрудничества.



АЛЕКСАНДР ЧАБЫКИН

В СТРОЙКЕ ИДЁТ ПЕРЕСТРОЙКА

Строительная отрасль Удмуртии находится на хорошем уровне развития. Набор компетенций и технологий, кадровый потенциал позволяют нашим компаниям активно работать в целом ряде регионов страны. Не говорю уже о том, что наши строители в состоянии «закрыть» объёмы рынка строительства в собственной республике. Но для этого профессиональному сообществу необходимо консолидироваться, а его регулирующей организации повернуться лицом к проблемам и чаяниям строителей, считает **Александр Чабыкин**, директор строительной компании «Дельта-Строй», реализующей сразу несколько знаковых строительных проектов в Удмуртии.



Александр ЧАБЫКИН,
директор строительной компании
«Дельта-Строй»

Александр Викторович, с чего началась работа вашей компании?

– История «Дельта-Строй» в какой-то мере напоминает само наше строительное дело: понемногу, буквально по кирпичику, с отдельных заказов на дома «под ключ» началась её история более 12 лет назад. Я занимался тогда изготовлением и поставками строительных материалов, но однажды клиенты выразили желание получить дома «под ключ». Так начали заниматься строительством комплексно, бригады «Дельта-Строй» стали выполнять подряды на рынке индивидуального домостроения, на объектах производственного назначения в районах республики. В декабре 2007 года на конкурсе выиграли первый социальный объект: реконструкция детского сада под школу-детский сад в деревне Верхние Юри Можгинского района. Очень ответственно подошли к этой работе, получили большой опыт в работе с бюджетным объектом.

Поначалу старались брать в работу по одному крупному объекту, по мере того как росли компетенции, обзаводились техникой, приходили сотрудники, стали вести сразу несколько подрядов, например, сейчас ведём одновременно 15 контрактных, пять нефтяных, девять свайных объектов. Вообще, максимально взвешивать свои силы перед работой на объектах, планировать всю дальнейшую работу – это неизменное правило «Дельта-Строй». Мы никогда не гнались за объёмами, не лезли в авантюры, при этом старались гарантировать заказчику сроки и качество выполнения. Одна из особенностей – мы можем выставить на объекты большое количество собственной техники, стараемся не на-

нимать со стороны. Коллектив составляет уже 600 человек, из которых около 100 – это ИТР, сметчики, инженеры, мастера, имеющие опыт работы в самых разных направлениях строительства. И имя на рынке – многие поставщики не боятся заключать с нами крупные контракты с отсрочкой платежей. Поэтому сегодня мы в состоянии взять объект практически любой сложности в работу своими силами, без необходимости привлечения больших внешних ресурсов, в том числе финансовых, и, как следствие, на более выгодных условиях.

– Иногда в СМИ приходится слышать о том, что у вас был инцидент с уголовным преследованием. Так ли это?

– Не буду отрицать, инцидент был, хотя не в такой формулировке, как упоминается. В одной из организаций, с которой я работал, были выявлены нарушения налогового законодательства. Меня признали виновным и назначили наказание в виде штрафа. Для меня это послужило уроком. Конечно, по моему мнению, в том эпизоде заметно присутствовал политический момент. Именно поэтому в тот период мной было принято решение стать налоговым резидентом в Пермском крае. Надо отметить, что с тех пор в республике ситуация изменилась, и с этого года как юридическое лицо я полностью возвращаюсь в Удмуртию.

– В каких сферах деятельности сейчас работает «Дельта-Строй»?

– У нас есть отдельное направление – работа с фундаментами, в том числе свайными, и достаточной степени сложности. Здесь мы традиционно много работаем для застройщиков и производств: у компании «КОМОС ГРУПП» на логистическом

СЕГОДНЯ МЫ В СОСТОЯНИИ ВЗЯТЬ ОБЪЕКТ ПРАКТИЧЕСКИ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ В РАБОТУ

своими силами, без необходимости привлечения больших внешних ресурсов, в том числе финансовых, и, как следствие, на более выгодных условиях.

центре в Сарапуле, на Воткинском заводе, на СЭГЗ работали, на «Аксион-холдинг» так же по тематике «всё, что ниже нуля». Все заводы имеют большие требования по безопасности, ограничения, требования к данным площадкам были технически сложные. Но мы были готовы соответствовать и выполнили работы в срок и качественно. Есть в нашем портфолио и инфраструктурные объекты: в Сарапуле выполняли работы на ветке магистрального водопровода 500-мм диаметра.

Помимо этого, в позапрошлом году сдали свой первый многоквартирный дом в Воткинске, где выступили заказчиком-застройщиком и генподрядчиком. Строим 17-этажный жилой дом для МВД УР. Это хороший опыт, и данное направление обязательно будем развивать. Работаем с «Удмуртнефтью» и «Белкамнефтью» по обустройству месторождений.

Накопленный опыт работы в строительстве объектов социальной сферы теперь тоже работает на компанию. В конце позапрошлого года в очень напряжённых условиях неустойчивого финансирования в срок завершили строительство нового здания школы № 46 в Ижевске. Теперь по тому же типовому проекту строим школу на ул. Леваневского. Работа спорится, за весну полностью вывели кладку, начинаем внутренние работы.

В стадии заключения – контракт на строительство новой очереди туберкулёзной больницы. Объект включает большой шестизэтажный корпус для взрослых пациентов, отдельный детский корпус, пищеблок, несколько инфраструктурных и вспомогательных объектов. Стройка его уже началась несколько лет назад, но забуксовало финансирование. Сейчас благодаря усилиям новой команды руководства республики дело сдвинулось, больница включена в программу национального проекта на следующие три года. Ещё один объект здравоохранения у нас в работе – это поликлиника в Перми. Строителям Удмуртии доверяют и в соседних регионах.

Не могу не сказать несколько слов и про ледовый каток в родном Воткинске. Таких проектов в России всего пять, землякам, можно сказать, повезло. Проектная документация на него была готова со времён Александра Александровича Волкова. Но решить вопрос с включением в федеральную программу удалось уже новой команде. Мы уже



выполнили фундаментные работы, идёт монтаж металлического каркаса. Ширина пролётов 36 метров, что позволит создать полноразмерную площадку с трибунами. В первую очередь это будет огромный подарок для юных хоккеистов, фигуристов города, которые получат круглогодичную тренировочную и игровую базу самого современного уровня.

– В последнее время вашу компанию упоминают как подрядчика, пожалуй, самого знакового объекта республики – реконструкции Центральной площади Ижевска.

– Да, действительно именно «Дельта-Строй» ведёт эту работу. Это во многом уникальный объект. Во-первых, своим статусом. Центральная площадь – это лицо не только столицы, но и всей республики, и то, каким оно будет, важно для всего региона. Во-вторых, сам проект более сложный, интересный, разработан столичными проектировщиками. С такими решениями во многом ещё не приходилось работать местным строителям, что одновременно и сложнее, и интереснее – можно значительно развить свои компетенции. Кстати, возможно, два этих фактора способствовали тому, что на торгах по этому объекту мы всегда оставались единственным участником. Возможно, никто не решился. Но мы решились и не пожалели.

Хотя работа, особенно поначалу, шла непросто. Много читал мнений о задержке сроков ремонта

**НА ТОРГАХ
ПО ЦЕНТРАЛЬНОЙ
ПЛОЩАДИ
МЫ ВСЕГДА
ОСТАВАЛИСЬ
ЕДИНСТВЕННЫМ
УЧАСТНИКОМ**



КАК ИСПОЛНИТЕЛЬ РАБОТ НЕСЁМ ГАРАНТИЮ ПЯТЬ ЛЕТ НА КАЧЕСТВО ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ НА ЦЕНТРАЛЬНОЙ ПЛОЩАДИ

площади. Скажу своё. Если вы помните, у проекта было несколько вариантов, несколько бюро по-очерёдно вносили своё видение. Я же как строитель знаю: вся эта «битва идей» должна была закончиться ещё до окончания проектирования, чтобы строители получали проектное решение и без оглядки на дополнительные факторы работали. Тогда не было бы затяжки по срокам.

Сейчас, к счастью, этот этап пройден, благодаря активной работе правительства, Минстроя учтены все ошибки, работы ведём активно, все контракты заключены. Сроки сдачи стоят 1 сентября, и мы не подведём!

Причём подобный объект есть в нашем портфолио. Мы на протяжении трёх лет выполняли работы на набережной и прилегающих общественных пространствах в Сарепуле. Перед благоустройством перекладывали сети, водопровод, канализацию, ливнёвку, ремонтировали дороги прилегающих участков. Но сегодня градус ответственности за столицу несомненно выше.

– Можно чуть подробнее узнать, что в итоге появится на площади?

– Изюминка, безусловно, – новый светомузыкальный фонтан, аналогов которому у нас не было никогда. По фонтану работает привлечённый субподрядчик – это специализированная московская организация, которая занимается именно этими типами фонтанов. Там будет компьютерное управление, лазерная голография и тому подобные «фишки». Мы выполняем строительно-монтажные работы, они готовят всю ком-

пьютерную начинку. Видел в проекте – думаю, будет просто «бомба»!

Всего на этом этапе мы завершим работы от Пушкинской до лестничных сходов к круглому фонтану у ДК «Металлург». На площади появится новая, ранее не использованная в Удмуртии плитка большого формата и интересной фактуры. Будут деревья четырёхметровой высоты. В составе проекта полное благоустройство – монтаж освещения, озеленение и цветочные зоны, системы полива. Кстати, в ныне существующей зелёной зоне вдоль ул. Наговицына планировалось большое количество детских площадок. Но местные жители активно высказались против, так как это грозило вырубкой некоторого количества деревьев. Это было услышано, в проект внесли изменения, зелёная полоса сохранится, пешеходные дорожки будут сделаны с минимальным воздействием на природу, два-три дерева буквально будут таксироваться. Также вдоль улицы Наговицына по проекту появится тротуар и освещение, которых там вообще никогда не было.

Добавлю, что наша компания как исполнитель несёт гарантию пять лет на качество выполненных работ. Но это по договору. А в разговорах со своими строителями на площади говорим: делайте так, чтобы потом через много лет с детьми и внуками гулять и не стесняться говорить им, что вы это строили!

– Как бы вы оценили состояние строительной отрасли в Удмуртии в целом?

– Она на хорошем уровне развития, абсолютно конкурентна даже на российском уровне, что подтверждают многочисленные проекты, которые удмуртские строительные компании успешно реализуют в других регионах. Кадровый потенциал отрасли также сегодня высок. Здесь я вижу большую роль работавших много лет на территории республики двух трестов Спецстроя. Через горнило военных строителей проходило множество выпускников вузов, техникумов. Часть оставалась, но часть выходила в рынок с большим опытом работы на этих предприятиях. Это до сих пор скажется на компетенциях строителей Удмуртии в лучшую сторону.

Строительные профессии в почёте. Факультеты учебных заведений демонстрируют значительные конкурсы, а мы как компания видим, что хорошие специалисты не задерживаются, приходится вести себя активно и «хантить» лучших. Но важно не упустить момент, когда этот эффект пойдёт на спад. Важно, чтобы сейчас профессиональное сообщество, особенно его организующая часть – СРО, в большей степени, и Союз строи-

ВАЖНО, ЧТОБЫ СЕЙЧАС ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО, ОСОБЕННО ЕГО

организующая часть – СРО, в большей степени, и Союз строителей Удмуртии – заняли активную позицию поддержки отрасли.

телей Удмуртии – заняли активную позицию поддержки отрасли.

– Если отрасль на хороших позициях, в чём вы считаете необходимой такую поддержку?

– Начну вот с чего. Строительная отрасль Удмуртии, на мой взгляд, способна сегодня обеспечить выполнение всех объёмов работ на территории республики. Даже если к нам приходят компании из других регионов, как правило, это только менеджмент, они везут немного рабочих, пользуются услугами местных строительных организаций, местными бригадами, местной техникой. Я не против, если в регион приходит подрядчик со стороны, который приносит новые технологии, проекты, способствует, таким образом, развитию уровня отрасли в регионе. На деле же подавляющее большинство сторонних подрядчиков, по сути, являются посредниками между заказчиками и местными строителями, которые забирают из республики деньги, прибыль. По завершении проектов бывает много вопросов, кто-то кому-то недоплатил, уехал. Значительно сложнее с гарантийным обслуживанием таких объектов. Даже если подрядчик ответственный и не пропал совсем после завершения работ, ему нужно будет время, ресурсы, чтобы вернуться в регион и провести гарантийные работы в случае необходимости. Любая местная компания выполнила бы это легче.

В этой ситуации именно саморегулируемая организация, в которую входит более 500 удмуртских строительных предприятий, могла бы занять более активную позицию и стать организующим фактором для отрасли. Содействовать сообществу, стать своеобразным информационным центром: предоставлять информацию, кто строит, что строит, кто какими силами располагает. Множество информации по рынку и его участникам СРО получает просто по закону. Её можно анализировать, предоставлять в Минстрой, нефтяникам, застройщикам, предприятиям других отраслей, которые имеют какие-либо потребности в строительных услугах. СРО может и должна выступать своеобразным лоббистом местных строителей. Часто из-за чего ищут подрядчиков на стороне? Потому что нет информации о своих. Если такую работу выстроить активно и системно, максимальный объём возможностей местных строителей будет применяться в республике. Это деньги, которые будут оставаться в Удмуртии.

560 организаций входит в СРО. Это коллективы, объекты, они работают. Но через организацию, которая создана для организации отрасли, мы друг друга не знаем. Почему не сделать сайт, с функцией личного кабинета для членов СРО. Своеобразную биржу труда, где можно выставить информацию об объёме услуг, которые ты можешь оказать как предприятие, или выставить подряды, на которые нужны исполнители.

Ещё момент. Мы все сдаём в СРО отчётность: кто как отработал, кто сдал объект, в срок ли и т.п. Если её превратить в базу данных, то при поиске подрядчика я мог бы сразу увидеть портфолио, выбрать наиболее достойного.

Небольшие организации, которым недостаточно показателей для работы на объектах по 44 ФЗ, можно стыковать с теми, кто работает, но ищет дополнительных подрядчиков. Всё это так или иначе позволит замыкать объёмы республиканского рынка на наших строителей.

Есть и момент обучения. Бывает, что обучить, переобучить дополнительно специалиста для небольших компаний непозволительная роскошь. Почему нельзя на базе СРО организовывать такие образовательные семинары? Пригласить на него заинтересованные организации в обучении тех же сметчиков по исполнительной документации, изменениям, которые на самом деле постоянно происходят.

– Почему этого не происходит сегодня?

– Я считаю, что руководство слегка засиделось, «забронзовело», «отстало» от жизни, далеко от чаяний и трудностей строителей. Налицо непрозрачная структура, формальные отчёты, никаких нововведений. На ежегодном собрании, где я выставил свою кандидатуру в качестве председателя совета СРО против действующего, голоса разделились 187 на 117 в мою пользу. Это знак того, что тезисы моей программы поддерживаются строителями. Что странно, этот результат до сих пор не утверждён по надуманному процедурному поводу, хотя сам действующий председатель организовывал и вёл собрание, и должен был контролировать соблюдение процедуры. Некрасивая ситуация. Но мы в любом случае готовы претворять задуманное в программе, терять ещё полгода нельзя, необходимо менять работу СРО в лучшую сторону. ●

СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ УДМУРТИИ СПОСОБНА СЕГОДНЯ ОБЕСПЕЧИТЬ ВЫПОЛНЕНИЕ ВСЕХ ОБЪЁМОВ РАБОТ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ



КОМУ-ТО ПРИДЁТСЯ УЙТИ?

Не до развития. Движение – к оптимизации. Так эксперты кратко характеризуют строительную отрасль, вновь переживающую перезагрузку. Кто-то утверждает, что адаптацию к перебалансировкам, сжатию финансов можно пройти с минимальными потерями. Но практически все аналитики, давшие комментарии нашему журналу, уверены: новая отраслевая конъюнктура серьёзно перенастроит игру – научит больше экономить, работать интенсивнее за меньшую маржу.

**САМОЙ ЗАМЕТНОЙ
ТЕНДЕНЦИЕЙ
ГОДА СТАЛ
ПЕРЕХОД
РЫНКА В ЗОНУ
ПРЕСЫЩЕНИЯ
ПРЕДЛОЖЕНИЕМ**

Предваряя экспертные комментарии, нужно всё-таки отметить, что сегодня существуют разные оценки состояния строительной отрасли. Часть аналитиков склоняются к тому, что изменение правил в долевом строительстве, переход на проектное финансирование, сильная зависимость от макроэкономических показателей приведут к сохранению негативной тенденции, и строительный комплекс будет по-прежнему входить в крупнейшие должники в числе отраслей экономики.

Другой пул экспертов также не столь оптимистичен, хотя в этой среде есть предположения о том, что спад в отрасли будет продолжаться, пока не начнётся пересмотр правительством инвестиционного портфеля. И, безусловно, пока не последует восстановление баланса между спросом и предложением. Кстати говоря, вторая позиция – основная в текущих исследованиях рынка строительства.

В тех же самых исследованиях отмечается, что сегодняшняя ситуация – несколько хуже, чем та, которая складывалась в четвёртом квартале прошлого года. Этот период отличился высокими

темпами по скупке недвижимости – и жилых, и коммерческих объектов. Правда, наблюдалось снижение темпов ввода новых объектов – сказалось снижение покупательского спроса конечного потребителя, модернизация законодательства, уже не удивляющее удорожание земельного фонда.

К началу 2019 года, несмотря на определённый негатив, наметилась инвестиционная привлекательность объектов капитального строительства. Основными сигналами в этом плане стало внедрение новых высокотехнологичных производств, усталость от низкой отдачи финансовых инструментов.

Конечно, самой заметной тенденцией стал переход рынка в зону пресыщения предложением. И одновременного антистимулирования спросом.

В исследованиях говорится, что в сфере предложения фавориты – жилищные проекты. Но борьба за покупателя, идущего на кредитования вопреки всему, приводит не к созданию стабильного спроса, а к большому количеству наценок, отхождению от реальной стоимости продукта.

В сегменте коммерческой недвижимости до этого самый мощный локомотив – возведение тор-

ВОЗЬМЁМ УСЛОВНО ПЕРИОД С МАЯ 2018-ГО ПО МАЙ ТЕКУЩЕГО ГОДА.

В среднем цены на жильё в новостройках и на «новой вторичке» выросли на 11%.

говых центров – сейчас движется всё медленнее. Показатели здесь в целом идут на спад. Причины этого весьма понятные и прозрачные. Самое очевидное – падение естественного уровня спроса на здания такого типа. И немалая зависимость от регионального фактора.

Новых тенденций, вызванных и сменой условий игры, и в целом объективными причинами, в целом немало. Что же конкретно говорят эксперты?

НЕ ПЕРЕД РАССВЕТОМ



Александр МОРОЗОВ,

генеральный директор
S.A. Ricci:

– «Самочувствие» строительной отрасли сейчас находится в центре внимания. Это связано с введёнными новшествами.

Отраслевая статистика позволяет частично понять, каково сейчас состояние системы.

В жилом сегменте объёмы строительства год за годом сокращаются. По крайней мере, в целом по стране. Согласно данным Минстроя России на 1 декабря 2018 года, ввод жилья на территории Российской Федерации составил 58,2 млн кв. метров. Это на 3,7% ниже показателя аналогичного периода 2017 года. В том числе многоквартирных домов ввелось 30,1 млн кв. м – на 11,2% ниже, чем в 2017 году.

Коммерческий сегмент практически находится в стагнации. Конечно, это общая статистика, ряд территорий может выбиваться из неё. Но в целом во многих регионах новых бизнес-центров и торговых центров насчитываются единицы. Это связано с тем, что бизнес сейчас переживает трудные времена, и все усилия направлены не столько на развитие, сколько на оптимизацию. В складской недвижимости в основном преобладает строительство под клиента – это наиболее рентабельный способ строительства в данном сегменте при данной экономической ситуации.

Какие проблемы сейчас ударяют по отрасли? Проблемы вытекают из ключевой проблемы экономики России – внешнеэкономических санкций. Экономика почти не растёт, поэтому мы наблюдаем недостаточный платёжеспособный спрос как на коммерческую, так и на жилую недвижимость.

В части коммерческих объектов закрыты доступы для дешёвого западного кредитования, и поэтому сложно строить спекулятивные объекты. При этом растёт себестоимость строительства, и по-прежнему значима импортная составляющая, что приводит к снижению маржинальности у девелоперов.

В итоге с рынка уходят небольшие строительные и девелоперские компании, происходит укрупнение, тенденция к монополистической конкуренции.

Теперь что касается прогнозов развития рынка. Для развития нужно финансирование и капиталы, которые сегодня концентрируются в государственных и квазигосударственных организациях. На сегодняшний день из-за влияния санкций на экономику России доступ к внешним рынкам закрыт. Поэтому всё более осязаемое влияние на рынок будут оказывать госкомпании, крупные монополии, государственные банки или напрямую госзаказы.

ДЛЯ КОГО ЗАКРОЕТСЯ ДВЕРЬ?

Павел ДЮЕВ,

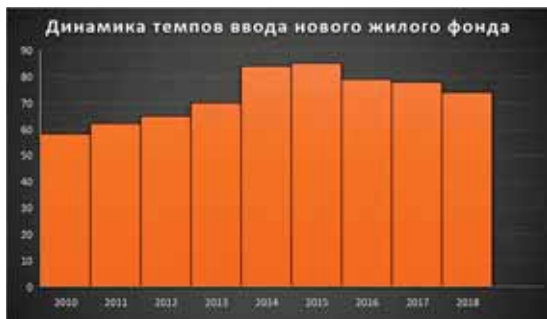
коммерческий директор строительной компании
«Сити групп»:

– Возьмём условно период с мая 2018-го по май текущего года. Будет видно, что в среднем по России цены на жильё в новостройках и на «новой вторичке» выросли на 11% по сравнению с маем 2018 года. В мае 2018 года средняя стоимость квадратного метра составляла 63,4 тыс. руб., а в мае 2019-го этот показатель подрос до 70,2 тыс. рублей.

Думаю, основных проблем строительного рынка можно выделить две: падение реальных доходов населения и переход на эскроу-счета. Что касается реальных доходов, то даже Росстат, чья информация не всегда вызывает доверие, фиксирует стабильное их падение на протяжении уже нескольких лет. Грубо говоря, денег у людей становится всё меньше и меньше.

Параллельно с этим процессом растёт закредитованность населения. Центробанк РФ посчитал, что средний долг заёмщика повысился до уровня 11 зарплат. То есть в среднем, если вы заёмщик и ваша зарплата – 30 тыс. руб., то ваш долг составляет около 210 тысяч. Рано или поздно это выльется в кризис неплатежей по кредиту, а пока это только снижает количество потенциальных покупателей.

ДВЕ ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА – ЭТО ПАДЕНИЕ РЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ И ПЕРЕХОД НА ЭСКРОУ-СЧЕТА



ТЕКУЩИЙ ПЕРИОД – ПРОБЛЕМНЫЙ ДЛЯ НОВИЧКОВ, КОТОРЫЕ ВЫНУЖДЕНЫ ВЫИСКАИВАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СРЕДСТВА

Вторая проблема строительного рынка – это обязательный переход на эскроу-счета, который не позволяет использовать деньги покупателей квартир до ввода жилья в эксплуатацию. Альтернатива – проектное финансирование. То есть строительные фирмы, по сути, должны брать кредит на строительство в банках. Какие в этом минусы?

Во-первых, большинство организаций ещё с давних пор работают с использованием «серых» схем, чтобы минимизировать налоги. Поэтому указывают в своих отчётах среднесписочную численность в десять человек вместо 100 и зарплату в 15 тыс. руб. вместо 50 тысяч. Такая практика привела к тому, что у банков нет даже формальных оснований выдавать кредит под проектное финансирование. Грубо говоря, как можно дать полмиллиарда организации, в которой, по бумагам, работают пять человек?

Во-вторых, даже если кредит будет выдан, резко вырастет себестоимость. Организации вынуждены будут платить все налоги. Уйти в тень не получится, так как банк, выдавший кредит, будет контролировать все операции. Поэтому, по оценкам экспертов, себестоимость строительства жилья в зависимости от региона вырастет на 20–50%.

У строителей возникнет вопрос: поднимать цену или уменьшать прибыль?

Поднять цену не получится, учитывая, что последние два-три года прослеживается явный тренд на падение количества вводимого и продаваемого жилья. Поэтому придётся затянуть пояса и снижать долю прибыли в цене. И это в лучшем случае. Некоторым же фирмам придётся уйти с рынка.

С ДОЛЕЙ ОПТИМИЗМА



Юрий ТАРАНЕНКО,

руководитель направления по работе с коммерческой недвижимостью ГК «Инград»:

– Говоря о теме коммерческой недвижимости в жилых комплексах, отмечу

следующее. Несмотря на растущий объём ввода коммерческой недвижимости в ЖК, в 2019 году рост цен на неё продолжается. Показатель составил около 10%.

Происходит это по нескольким причинам. Скажу о ключевых. Девелоперы стали внимательнее относиться к коммерческой недвижимости – в ЖК стали делать более эффективные планировки под коммерческую недвижимость и выводить на рынок помещения небольших метражей – до 50 кв. метров.

Кроме того, многие девелоперы стали учитывать технологические особенности размещения различных видов деятельности. Другой момент – смещение интереса покупателей (инвесторов) от квартир к коммерческой недвижимости. И, конечно, нельзя не отметить такой фактор, как экспансия инвесторов из других регионов.

В целом один из основных трендов рынка коммерческой недвижимости в жилых комплексах – растущий спрос на помещения, предназначенные для размещения различных видов общепита (от кофеен формата «кофе на вынос» и пекарен до ресторанов в формате 250–300 кв. метров). По-прежнему очень популярен запрос на помещения для размещения супермаркетов.

УДАР ПО НОВИЧКАМ

Дмитрий САЛИАШВИЛИ,

генеральный директор ООО «МирингГруп»:

– В действительности развитие и рост строительного комплекса – проблема очень острая. «Пузырь» трудностей становится излишне объёмным.

Основные проблемы строительного рынка, помимо тех, которые сегодня повсеместно озвучиваются экспертами, – это дефицит квалифицированных кадров. Важный, на мой взгляд, аспект, требующий вмешательства и изменений. Другие



У СТРОИТЕЛЕЙ ВОЗНИКНЕТ ВОПРОС: ПОДНИМАТЬ ЦЕНУ ИЛИ УМЕНЬШАТЬ ПРИБЫЛЬ?

Поднять цену не получится, учитывая падение количества вводимого и продаваемого жилья. Поэтому придётся затянуть пояса. Некоторым же придётся уйти.

проблемные факторы – повышение общей стоимости строительных объектов и маловыгодные условия при осуществлении госзакупок.

Ситуация сложилась так, что в большинстве тендеров не предусмотрено авансирование. Компания вынуждена отдавать часть для реализации закупки из оборотного капитала, что в нынешней ситуации весьма рискованно.

Эти и остальные актуальные для рынка и в целом, считаю, для России проблемы ставят в тупик новичков, которые вынуждены выискивать дополнительные средства.

НОВЫЙ ФОРМАТ – ЭТО НЕ ВСЕГДА ПЛОХО

Елена ШИКАЛОВА,

директор ООО «АС-Проект»:

– Да, новые законодательные требования несколько «перезагрузят» строительную отрасль. Предприятиям и компаниям придётся снова подстраиваться под новый формат работы. Думаю, перемены несколько отразятся и на стоимости квадратного метра. Но в то же время надо понимать, что новшества имеют важные положительные моменты. Главным образом, связанные с финансовой защитой дольщиков.

При некотором росте стоимости квадратного метра жилья нельзя не заметить, что сегодня строительные компании делают большой акцент на благоустройство придомового пространства, озеленение территорий, создание всей необходимой инфраструктуры для отдыха, занятий спортом, организации досуга для детей и взрослых. Почти любой новый жилой комплекс можно назвать современным, красивым, ухоженным «городом в городе».

Отмечу и следующее. При растущих затратах на строительство не наблюдается таких негативных тенденций, как сокращение площадей квартир, переход на возведение домов класса «эконом» и ниже. Напротив, застройщики делают всё для обеспечения комфорта жителей.

Что касается рынка проектных компаний, то на фоне законодательных перемен в строительной сфере он серьёзно не изменится. Если говорить о нашей компании, то ООО «АС-Проект» будет, как и прежде, следовать своему девизу: «Комфорт начинается с проекта». Наш приоритет – высокое

качество работ при проектировании объектов любой сложности, предложение заказчикам наиболее оптимальных и рациональных проектных решений.

Сейчас мы в числе других ведущих представителей рынка проектных услуг осуществляем переход на BIM-технологии, модернизируем техническую базу, обучаем специалистов. Считаю, что работа ведётся успешно.

Если необходимо, мы помогаем нашим заказчикам оптимизировать проектные решения, подобрать технологии и материалы для оптимизации стоимости строительства. При этом, безусловно, наши специалисты предлагают проектные решения, способные снизить себестоимость строительства без потери соответствующих технических и нормативных характеристик объектов. ●



ПРОЕКТ

УСЛУГИ:

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



ООО «АС-Проект»

426000 г. Ижевск, ул. Пушкинская, 268.

Тел. (3412) 612-696

e-mail: asp_18@mail.ru;

www.asproekt.com



РЕКЛАМА

В ИЖЕВСКЕ ОКОННЫЕ ФИЛЬТРЫ С 2017 ГОДА УСПЕШНО ЭКСПЛУАТИРУЮТСЯ В ЖК «ВИВАЛЬДИ-2».



СТРОИТЕЛИ ВЫБИРАЮТ ВЕНТИЛЯЦИЮ ПО-НОВОМУ

Ижевская инновационная разработка – Оконные Фильтры OKFIL – зарекомендовала себя в 55 городах восьми стран мира.

Оконные фильтры OKFIL заслуженно получили признание мирового уровня. Они позволяют проветривать помещение при закрытых окнах, ограждая людей от уличного шума, пыли и сквозняков, функционируют при наружной температуре от +60 °С до -55 °С. Установить фильтр можно в любое имеющееся окно без нарушения гарантии.

Оконные фильтры OKFIL – практичное и выгодное решение для любой строительной компании:

■ Оконные фильтры позволяют соблюсти ГОСТы, СНиПы при строительстве

объектов. Отраслевое законодательство ужесточается постоянно, и контролирующие органы **всё чаще отказывают в приёмке домов**, не оборудованных приточной вентиляцией.



■ За счёт установки оконных фильтров застройщик может **снизить свои затраты** по обеспечению приточной вентиляции.

■ Оконные Фильтры OKFIL – действенный маркетинговый инструмент по повышению привлекательности жилых объектов, отстройки своего предложения от конкурентов. В рекламе одного из объектов в Ижевске активно

используются преимущества проживания в квартирах с системой очистки воздуха – здоровый образ жизни сегодня в тренде.

■ Для управляющих компаний и обслуживающих организаций оконные фильтры – возможность предупредить развитие в квартирах плесени, сырости, грибка и, следовательно, избежать претензий собственников. Фильтры **сокращают издержки на обслуживание дома**, сохраняют долговечность конструкций, повышают энергоэффективность зданий.

> 70 000

оконных фильтров установлены компаниями «OKFIL Оконные Фильтры»



Денис ДМИТРИЕВ,

генеральный директор компании «OKFIL Оконные Фильтры»:

– Приточная вентиляция осуществляется в основном при помощи щелевых проветривателей. Но, как показывает практика, они не лучшим образом проявляют себя в эксплуатации. По жалобам собственников домов, что при сильном ветре подобные устройства сильно свистят и промерзают зимой, в Ижевске состоялось несколько судебных процессов. Мы предлагаем новую разработку – оконные фильтры **с очисткой воздуха и шумоизоляцией**. Данная конструкция полностью соответствует задачам и требованиям дня. И те компании, которые испытали эту технологию на своих объектах, целиком и полностью в этом убедились. С нашими оконными фильтрами запущено 114 жилых комплексов, школ и детских садов по всей России – от Москвы до Красноярска – и в странах ближнего зарубежья. Только в 2019 году региональные министерства строительства поручили нам оборудовать оконными фильтрами 280 школ, детских садов и медицинских учреждений.

 **ОКОННЫЕ ФИЛЬТРЫ**TM

8-800-3-500-501 (звонок бесплатный)

+7-499-350-12-77 (Москва)

+7-3412-77-47-47 (Ижевск)

ОКОННЫЕ-ФИЛЬТРЫ.РФ

SALES@OKFIL.COM

OKFIL.BIZ (сайт по бизнесу)

Уважаемые строители! Дорогие коллеги, друзья!

Примите мои искренние поздравления с профессиональным праздником!



Александр ХОДЫРЕВ,
председатель Совета
АСРО «Строитель»,
директор «Союза
Строителей Удмуртии»,
Заслуженный строитель
Российской Федерации и
Удмуртской Республики

С 2010 года в Российской Федерации было прекращено лицензирование строительной деятельности и началось становление института саморегулирования. За эти годы мы вместе многого добились, но теперь стоят новые задачи — и мы готовы их решать — здесь и сейчас, грамотно и конструктивно.

В сфере саморегулирования в настоящее время немало спорных вопросов. Они обсуждаются и профессиональным сообществом, и в рамках Стратегии развития строительной отрасли до 2030 года. При этом ключевым моментом во всех мероприятиях, касающихся улучшения результатов развития строительной отрасли, является консолидация строителей, саморегулируемых организаций, объединений работодателей. Действительно, строители всегда были силой, и только вместе — в регионах, на уровне России — мы сможем единым фронтом отстаивать свои интересы.

Саморегулирование в Удмуртии тоже находится на новом этапе развития. Время непростое, но я уверен, что благодаря диалогу, а не военным действиям, за счёт умения слушать и слышать друг друга, а не путём дискредитации института СРО мы будем строить эффективные отношения со всеми участниками стройкомплекса.

В августе АСРО «Строитель», «Союз Строителей Удмуртии» планируют провести круглый стол на тему «Актуальные вопросы саморегулирования в регионе». Приглашаем к участию всех заинтересованных руководителей, и особенно — директора по строительству ООО «Дельта-Строй» Александра Чабыкина, чтобы в открытом и равноправном диалоге обсудить моменты, которые волнуют строителей, наметить пути их решения и дальнейшего развития.

Уважаемые строители! В этот день мне, прежде всего, хочется пожелать, чтобы у вас всегда был надёжный фундамент — на работе, в семьях, в любых делах и начинаниях. Крепкого вам здоровья, благополучия и больших успехов в жизни!



Уважаемые заказчики, партнёры, коллеги!

От лица всех сотрудников ООО «АС-Проект» поздравляю вас с Днём строителя!



Елена ШИКАЛОВА,
директор
ООО «АС-Проект»

Зная вас как профессионалов своего дела, уверена, что на новом этапе развития строительной отрасли вы вновь проявите талант решения всех поставленных задач, сможете работать, как и всегда, эффективно, качественно, с высоким результатом. От вашего профессионализма, ответственного подхода к делу во многом зависит решение таких важных вопросов, как обеспечение граждан комфортным жильём, строительство социальных объектов, предприятий, обустройство территорий.

Искренне желаю, чтобы современный период, который принёс перемены и новшества, стал для вас ещё одной точкой роста, ресурсом для развития, возможностью продемонстрировать высокий уровень компетентности. Пусть каждое ваше начинание реализуется успешно и становится большим вкладом в надёжную работу строительного комплекса!

Уважаемые строители Удмуртии!

Педагогический коллектив БПОУ УР «Ижевский монтажный техникум» поздравляет вас с профессиональным праздником!



Ирина КЛИМЕНКО,
руководитель
БПОУ УР «Ижевский
монтажный техникум»

Искренне желаем здоровья, успеха и благополучия коллективам Министерства строительства, жилищно-коммунального хозяйства и энергетики Удмуртской Республики, РОП «Союз строителей Удмуртии», а также ветеранам и действующим работникам строительного комплекса.

Вы – фундамент и главная опора отрасли. Благодаря вашим силам растут, становятся более современными города Удмуртии.

Монтажный техникум много лет готовит квалифицированные строительные кадры. Мы гордимся нашими выпускниками, которые вносят свою лепту в развитие отрасли, и надеемся на дальнейшее сотрудничество со строительными организациями региона.

Уважаемые строители! Пусть та нелёгкая профессия, которую вы избрали, всегда приносит вам чувство радости и удовлетворения. Пусть благодаря вам в Удмуртии появляются новые, уникальные объекты!

Уважаемые коллеги – работники и ветераны строительного комплекса!

От имени компании «АэроВент» поздравляю вас с профессиональным праздником!



Виталий СЮТКИН,
директор
ООО «АэроВент»

День строителя для всех нас – это значимый праздник. По традиции в этот день мы подводим определённые итоги развития и строим планы на будущее. Строительная отрасль Удмуртии богата славной историей, традициями. И я от всей души желаю, чтобы наши предприятия в следующем строительном сезоне могли укрепить и приумножить свои трудовые достижения. Пусть День строителя в 2019 году станет отправной точкой по расширению возможностей, приобретению новых, хорошо финансируемых заказов и надёжных деловых партнёров. Пусть всё сложится так, как вы планируете! Счастья вам, крепкого здоровья, семейного благополучия и успехов!



Уважаемые коллеги!

*От имени коллектива ООО «Ремист»
поздравляю вас с Днём строителя!*



Сергей АРДАШЕВ,
директор
ООО «Ремист»

Сегодня строительная отрасль находится на этапе реформирования, вводятся новшества, во многом меняющие систему работы. Уверен, что в новых условиях компании строительного комплекса будут, как и прежде, демонстрировать достойные производственные показатели, решать поставленные задачи, обеспечивать высокое качество работ.

Наша компания, много лет успешно работающая на строительном рынке, всегда открыта к сотрудничеству. Опыт, профессионализм, компетентность специалистов — основа эффективной деятельности.

Желаю коллегам плодотворной работы, успешной реализации новых проектов, больших профессиональных достижений. И, конечно, здоровья, энергии для покорения намеченных высот.

Уважаемые работники и ветераны строительного комплекса Удмуртской Республики!

*От всей души поздравляем вас
с профессиональным праздником!*

Мы, журналисты, конечно, никогда не работали строителями, но по публикациям, репортажам «с места событий», интервью прекрасно представляем, как нелегка ваша профессия. Это огромный труд и огромная ответственность перед обществом, регионом, перед каждым его жителем. Примите нашу искреннюю признательность за то, что благодаря вам мы можем жить в комфортных домах, гулять по благоустроенным улицам, посещать современные социально-культурные учреждения. Что в Удмуртии ежегодно появляются объекты, которые являются визитной карточкой региона и которыми все мы по праву гордимся.

Уважаемые строители! Искренне желаем вам всегда и во всём сохранять оптимизм, бодрость духа, хорошее настроение. Пусть строительство всегда остаётся передовой, эффективной, динамично развивающейся отраслью.

РЕПУТАЦИЯ



**ДО
КА**

КЛИНИНГ

**8 (3412) 322-622
8 800 200-90-31**



📍 doka.cleaning.ru
✉ hello@do-ca.ru
📱 doka.cleaning



Строитель, знай! Там, где трудно, мы придём на помощь!



«Дока Клининг» – это незаменимый и надёжный партнёр предприятий строительного комплекса и ЖКХ:

- Проводим уборку помещений после нового строительства. Любую работу выполняем быстро, качественно, с использованием импортного моющего оборудования и современных профессиональных средств.
- Отмываем до блеска подъезды жилых домов. Тесно сотрудничаем с управляющими компаниями. Гарантируем эффект даже в очень загрязнённых домах. В соответствии с действующим законодательством берём на себя ответственность за жалобы жителей.

Работаем как с юридическими, так и с физическими лицами. Выполняем уборку квартир, коттеджей и прилегающей территории. Моем окна и фасады. Оказываем услуги по химчистке мебели.

Справимся с любой вашей задачей!

КАК ПРИЗЕМЛИТЬСЯ В ТОСЭР?

В Удмуртии функционируют две территории опережающего социально-экономического развития. Они расположены в моногородах Сарапуле и Глазове. Для компаний, действующих в рамках ТОСЭР, предусмотрены специальные налоговые режимы: 0% налог на прибыль, землю и имущество, а также уменьшение размера страховых взносов.*

налог на прибыль

налог на землю

налог на имущество

0%*

Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды: **7,6%** (обычная ставка 30%)

Основные требования к инвестиционным проектам:

- количество создаваемых рабочих мест - не менее **10** ед.
- объём капвложений - не менее **2,5** млн руб.

Администрация моногорода
Рассмотрение и направление заявки в Министерство экономики УР

Заявитель

Юридическое лицо направляет заявку
в администрацию моногорода
www.madeinudmurtia.ru/tp/toser

ТОСЭР
ГЛАЗОВ
ТОСЭР
САРАПУЛ

Администрация моногорода

Подписание Соглашения с резидентом ТОСЭР

15
Дней

Министерство экономики УР

Рассмотрение заявки, сбор заключений от органов исполнительной власти об инвестиционном проекте. Принятие решения о заключении соглашения с резидентом ТОСЭР

19
Дней



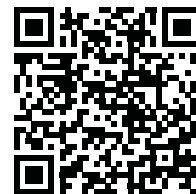
КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ
УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Узнать подробнее:

+7 (3412) 22-00-00

info@investudm.ru

www.madeinudmurtia.ru



ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР РЕСПУБЛИКА

*Указанные льготы предоставляются резидентам территорий опережающего социально-экономического развития в соответствии с НК РФ, Федеральным законом «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» от 29.12.2014 № 473-ФЗ, Постановлением Правительства РФ от 29 сентября 2017 г. № 1178 «О создании территории опережающего социально-экономического развития «Сарапул», Постановлением Правительства РФ от 12 февраля 2019 г. № 125 «О создании территории опережающего социально-экономического развития «Глазов», Постановлением Правительства Удмуртской Республики от 29.04.2019 № 167 «Об особенностях функционирования территорий опережающего социально-экономического развития, создаваемых на территориях монопрофильных муниципальных образований (моногородов) в Удмуртской Республике» и другими нормативными актами.



КОНСТАНТИН БОРИСОВ

КОМАНДНЫЕ БОНУСЫ

В сложной экономической ситуации бизнес уделяет больше внимания культуре командной работы. Как решить проблемы в управлении коллективом и объединить его для достижения общей цели, рассказывает собственник компании по подбору и оценке руководителей SupportPartners*, автор бестселлера «Командос», эксперт по созданию команд, приглашённый спикер бизнес-акселератора Удмуртии **Константин Борисов**.



Константин БОРИСОВ,
 собственник компании
 по подбору и оценке
 руководителей SupportPartners,
 автор бестселлера «Командос»,
 эксперт по созданию команд

Всех участников бизнес-акселератора интересовало, как достичь большего с имеющимися ресурсами, в том числе человеческими, которые зачастую применяются неправильно и неэффективно. На первый план выходит вопрос – как получить лучшие результаты при меньших потерях кадров, финансов, здоровья и вовлечённости самого основателя бизнеса?

Основная ошибка, которую я вижу, – предприниматели вообще не управляют коллективом. Они хотят быстрого прорыва, тяготеют к простым решениям – внедряют CRM-систему, настраивают автоворонку, и завтра всё «полетит». Но в долгосрочном плане такая тактика проигрышна. Работа с командой складывается из постоянных действий, а не из однократных изменений. Это как забота о здоровье:

чтобы его улучшить, недостаточно один раз сходить на фитнес – нужно регулярно тренироваться.

С чего начать? Во-первых, с правильного отношения к своей команде. Если воспринимать людей как безликий «персонал», использовать их, они ответят тем же самым. Стоит настроиться по-другому: «Вы – моя команда, часть значимого для меня мира, часть моей большой семьи» – и отношение сотрудников к компании изменится к лучшему. Пока бизнес не такой большой, именно в таких категориях нужно мыслить.

Во-вторых, любые действия по коррекции поведения начинаются с признания. Это неприятно, неудобно, но только так можно заложить основу для изменений. Да, у нас нет команды. Да, текучка кадров в компании выше, чем в среднем по отрасли, лучшие регулярно уходят. Да, сотрудники запуганы и подавлены, на совещаниях я всегда выступаю один, и мне не возражают. Дальше можно изучить любую методiku по управлению коллективом, посмотреть, какие рекомендации в компании не работают, и начать эти идеи постепенно воплощать.

Я согласен с точкой зрения, что сложившаяся на предприятии корпоративная культура отражает личность руководителя. Особенно это заметно в малом и среднем бизнесе. В некоторых аспектах предпринимателю нужно меняться, а в некоторых не получится – психотип и установки, составляющие основу его личности, давно сформировались. Во втором случае надо знать свои слабые стороны и найти партнёра или наёмного менеджера, у которого они сильны. Так, если собственник бизнеса дидактичен, знает все ответы, давит на людей, он не станет кардинально иным человеком. Но может поставить между собой и коллективом другого руководителя, который будет смягчать это дав-



КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА В КОМПАНИИ ОТРАЖАЕТ ЛИЧНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ.

Поэтому надо знать свои слабые стороны и найти партнёра или менеджера, у которого они сильны. Если собственник бизнеса авторитарен, давит на людей, он может поставить между собой и коллективом другого руководителя, который будет смягчать это давление и поддерживать подчинённых.

ление, поддерживать сотрудников, признавать их слабости.

Поясню на собственном примере. Я – яркий коммуникатор, достигатор, тяготею к тому, чтобы давать готовые рецепты. Я вдохновляю команду, зажигаю своими идеями, но долго мотивировать людей, обучать простым действиям – не моя сильная сторона. И в какой-то момент в нашей компании из 25 сотрудников это стало проблемой. Тогда у меня появился младший партнёр поддерживающего, развивающего психотипа. В итоге у нас сократилась текучка кадров, выросла лояльность сотрудников и выручка. Команда увеличилась, потому что корпоративная культура стала более эффективной. Меня немного отстранили от оперативного управления со словами: «Костя, ты нам поставил полугодовую цель – выдохни, займись чем-то другим, а мы будем спокойно к ней двигаться. Твоё «потряхивание стульев» под нами ни к чему не ведёт». Дуэт начал работать!

Новая культура

Культура командной работы последние годы меняется в лучшую сторону. Во многом этому способствовали кризис и санкции Запада против России. Раньше управлению коллективом уделяли меньше внимания – когда рынок растёт и бизнес с каждым годом расширяется, можно работать и с плохой командой. Но когда у предпринимателя есть, допустим, торговый центр, а выручка из года в год снижается, это заставляет задуматься об эффективности. Бизнес наконец повернулся лицом к человеку. Именно поэтому у меня сейчас много запросов на поездки и выступления. Команда для многих стала единственным ресурсом для сохранения и развития бизнеса.

Командная игра

При подборе линейных руководителей нужно чётко осознавать, какая корпоративная культура создана в компании и хотите ли вы её изменить. Под соответствующие задачи и нужно нанимать людей. Хотите роста и развития – ищите тех, кто будет «раскачивать лодку».

Есть прекрасный метод, который позволяет добиться слаженной командной работы всех подразделений. Надо сообщить начальникам отделов: «В следующем году наша задача – достичь опреде-



лённой выручки. Тогда такая-то сумма будет распределена между вами как руководителями». Вы увидите новый уровень вовлечённости и командной работы. Руководители будут не только выполнять KPI собственных отделов, но и помогать коллегам. Я видел компанию, где акционер примерно так и делал. Что происходило? Продажи падают – к коммерческому директору приходит начальник производства и говорит: «Наш общий бонус под угрозой. Что делать? Давай подумаем: может, мне производить что-то другое?». В результате на акционер в конце года проводит разбор полётов в попытках найти виноватого, а сами менеджеры договариваются о более эффективных действиях.

Своих не бросать

Людей, которые уходят из компании, часто называют предателями. Естественная реакция российского руководителя – я тебя вырастил, а ты мне платишь чёрной неблагодарностью! Конечно, некоторые сотрудники уходят плохо, к конкурентам, воруют базы. Но 95% покидают компанию по естественным причинам – желание развития, переезд в другой город, изменение семейных обстоятельств. И вот с ними нужно строить долгосрочные отношения. Для вас это будущие рекрутеры и агенты влияния. Если вы когда-нибудь будете участвовать в тендере, а ваш бывший сотрудник окажется представителем заказчика, кого он выберет без всяких откатов? ●

ОСНОВНАЯ ОШИБКА – ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ВООБЩЕ НЕ УПРАВЛЯЮТ КОЛЛЕКТИВОМ



БОРТОВОЙ

Неземной журнал

16+

Оформим. Запустим. Сопроводим.

8 (3412) 612-215

РЕКЛАМА

РЕПУТАЦИЯ

ЖЖ

ЖИЗНЬ

ЕВГЕНИЯ ВЛАДЫКИНА
КОНЖАКОВСКИЙ КАМЕНЬ:
ДОЙТИ И ВЕРНУТЬСЯ

СЕРГЕЙ ПОНОМАРЁВ
ВСЮ ЖИЗНЬ – НА КАРТИНГ!

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

ЕВГЕНИЯ ВЛАДЫКИНА

КОНЖАКОВСКИЙ КАМЕНЬ: ДОЙТИ И ВЕРНУТЬСЯ

На вопрос «зачем идёте в горы вы?» из песни Владимира Высоцкого каждый отвечает по-своему. Кто-то – для того, чтобы непременно покорить вершину и почувствовать себя победителем, кто-то – чтобы поставить очередную галочку напротив списка собственных достижений, кто-то – не задумываясь особо, просто за компанию. Целью похода на Конжак вполне может стать перезагрузка и «обнуление». Так и произошло со мной.

Сборы

Собираться в горный поход я начала в вечер перед выездом. Соизмерив объёмы рюкзака и гору вещей, которые нужно было взять с собой, я поняла, что в подсчётах реально ошиблась. Однако, не поверив глазомеру, решила-таки влпхнуть всё самое необходимое в рюкзак, выложив лишнюю одежду. Мои оптимистичные прогнозы не оправдались, пришлось выкладывать ещё и свой обтянутый тка-

ню туристический коврик и бежать в ближайший супермаркет за «пенкой», увы, более тонкой, зато скрученной в тугую и лёгкий рулон, который можно зафиксировать на крышке рюкзака, экономя его внутреннее пространство.

Итого к моменту выхода из квартиры моё снаряжение состояло из: рюкзака на 60 литров за спиной, 40-литрового, навешенного на грудь лямками назад, сумки с документами, телефоном и powerbank в поясе, палатки в одной руке и трекинговых палок в другой. Общий вес перевалил за 20 килограммов. В повседневной жизни я не поднимаю больше трёх, поэтому, преодолев 500 метров до точки сбора, я очень сомневалась, как с этой поклажей можно идти на дальнее расстояние, а тем более подниматься в гору.

**КОНЖАКОВСКИЙ КАМЕНЬ –
САМАЯ ВЫСОКАЯ ГОРА В СВЕРДЛОВСКОЙ
ОБЛАСТИ. ЕЁ ВЫСОТА 1569 М**

ВСПОМНИЛА СЛОВА ГОРНОГО ИНСТРУКТОРА «ГЛАВНОЕ – НЕ ПОДНЯТЬСЯ НА ВЕРШИНУ, а вернуться живым и здоровым» и поняла, что если на подъёме я истрачу все силы, то на спуск их не останется.

Маршрут

Из Ижевска до города Карпинск Свердловской области (ближайшего к горе) 790 км, это около десяти часов езды на автомобиле через Пермь. Весь маршрут на Конжаковский Камень туда и обратно составляет 41 километр. Высота горы 1569 метров. Это высшая вершина Конжаковско-Серебрянского горного массива и самая высокая отметка Свердловской области.

В моей компании были как бывалые туристы, так и новички. Самый опытный член команды поднимался на Конжак в восьмой раз, а я участвовала в горном восхождении впервые.

Этот маршрут очень популярен у туристов. Ежегодно на гору поднимается несколько тысяч человек. Здесь же проходит международный горный марафон «Конжак», в котором участвуют и спортсмены-марафонцы, и любители. Рекорд преодоления 41 км подъёма и спуска – чуть более трёх часов.

Мы же прошли свой маршрут не спеша, за два дня, устраивая привалы и ночёвки.

Подъём

Приехали к началу маршрута мы только в семь вечера и, перекусив, встали на тропу. Сначала дорога была широкой, гравий укатан плотно, так, что вполне можно проехать на внедорожнике. Уклон практически не ощущался. Но чем дальше, тем круче. Порой встречались крупные валуны, местами тропа шла по обнажённым корням деревьев. Трекинговые палки, на прямом участке казавшиеся мне лишними, очень облегчали ходьбу при подъёме.

На всём протяжении маршрут отмечен вешками-шестами с красными флажками, которые установлены через 15–20 метров. В лесу яркие тряпицы привязаны прямо к ветвям и стволам деревьев.

К десяти вечера мы уже при свете налобных фонариков добрались до первого привала на лесной поляне у притока реки Конжаковка. В темноте пейзаж казался жутковатым: на том берегу реки останки сожжённых деревьев напоминали чудовищ. Засыпать у горной реки довольно странно: всё время громко журчит вода и кажется, что тебя вот-вот куда-то смочет. Но усталость всё-таки берёт верх, и лагерь быстро засыпает.

Один из секретов пешего похода в том, что нужно не только первым вытащить банку тушёнки на привале, но и успеть быстрее всех её открыть. Раскрытая банка означает, что именно она пойдёт на приготовление горячего обеда, а её бывший обладатель получит 300-граммовое облегчение рюкзака. Увы, некоторые члены экспедиции сносили провизию вверх на гору и спустили её нетронутой обратно. Мы в шутку пытались прикинуть, насколько возрастает стоимость и вкусовые качества такого «лисичкиного хлеба», поднятого на высоту более тысячи метров.

На второй день восхождение продолжилось. Интересно, что даже при такой относительно небольшой амплитуде высот реально иллюстрируется забуренное ещё на школьной географии понятие «высотной поясности». Начинаясь с зоны тайги. Вдоль тропы встречались кедры, пихты и ели. В траве радовали глаз жёлтые пятна цветов, тех, что в родной Удмуртии называются италмасами, а здесь скромно, не претендуя на символ, – купальницей европейской.

Выше лес заметно поредел, тайга сменилась низкорослыми узловатыми берёзками лесотундры и крупными камнями. А выше 800 м над уровнем моря началась безлесая тундра. На высокогорном плато ручьи уже не текут так стремительно, как на склонах, а вольготно разливаются, заболачивая плоскую поверхность. Конечно же, я сразу промочила кроссовки. Кстати, об обуви.



Евгения ВЛАДЫКИНА,
путешественник





Обувь путешественника

У тропы, к возмущению моего внутреннего эколога, встречалось немало пар брошенной марафонцами обуви. Некоторые экземпляры вконец изодраны и перемотаны медицинскими пластырями. Это не удивительно: маршрут проходит по острым камням и корням деревьев, поэтому обувь рвётся и сбивается. А спортсмены, видимо, быстро меняют её и, чтобы не тащить в гору, бросают здесь же.

Кто-то предпочитает в походе массивную трекинговую обувь, защищающую стопу и жёстко фиксирующую голеностоп, кто-то – резиновые сапоги, а я отправилась в обычных нефирменных кроссовках. Поднимать вверх лишние граммы на собственных ногах мне показалось абсурдным.

Моя обувная стратегия проиграла на заболоченном плато, где я зачерпнула ботами из лужи, но зато оправдала себя на спуске. В то время, когда самые влагостойкие горные боты намокли (дождь буквально стекал по ногам в обувь), их приходилось снимать, чтобы выливать воду, а из моих непрофессиональных кроссовок она самостоятельно выходила так же, как и зашла, – через боковые сеточки.

Подняться – не главное, главное – вернуться

Выше по тропе на окрестных склонах даже в июле остаются небольшие области плотного снега, и начинается курумник: глыбы камней размером с колесо автомобиля. Серый гранит в нём порос различным лишайником, и кажется, что камни в цветных заплатках. Идти по ним сложно. Всё время приходится выбирать, куда поставить ногу, чтобы не угодить в расщелину. Некоторые камни шаткие, и все до одного после дождя и тумана очень скользкие. Когда устаёшь, внимание ослабляется, начинаешь запинаться и отступаться.

После километра подобного подъёма у меня засадило сухожилие под коленом, зарябило в глазах, защемило сердце, и я решила не продолжать путь. Вспомнила слова горного инструктора «главное – не подняться на вершину, а вернуться живым и здоровым» и поняла, что если на подъёме я истрачу все силы, то их не останется на спуск. А спускаться всегда труднее.

Я не рискнула самостоятельно возвращаться на плато, поэтому мы с группой условились: я остаюсь ждать своих на склоне горы. Вжавшись в расщелину у скалы, чтобы спрятаться от ветра, я вспоминала строчку из Горьковской «Песни о буреви́стнике». Про пингвина, конечно. Погода стремительно портилась. Дождь всё усиливался, и я в двух ветровках и двух дождевиках,

**ИЗ ИЖЕВСКА ДО ГОРОДА КАРПИНСК
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
(БЛИЖАЙШЕГО К ГОРЕ) 790 КМ**

ЗДЕСЬ ПРОХОДИТ ЕЖЕГОДНЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ГОРНЫЙ МАРФОН «КОНЖАК».

Длина маршрута 41 км, категория сложности – 1А, 1Б.

натянутых один на другой, всё равно продрогла и промокла.

Остальные участники группы поднялись на вершину и застали на ней шквалистый ветер скоростью 20 м/с и хлесткий горизонтальный дождь. Опустился настолько густой туман, что видимость сократилась до 20 метров. Если бы мы не пожалели достать спрятанные под одеждой фотоаппараты, то мои снимки со склона и фотографии тех, кто добрался до вершины, оказались бы одинаковыми: сплошное белое молоко вокруг. У покорителей в арсенале всё-таки нашлось несколько экстремальных видео- и фотодокументов.

В горный поход одному ходить опасно. Горы не прощают неосторожностей. Получить травму, обморожение, сбиться с пути, заблудиться и не спуститься с горы можно даже на таком маршруте, не дотягивающем до 2000 метров над уровнем моря. Но многие всё равно рискуют. Мы встретили одинокого путника, самостоятельно карабкавшегося к вершине.

Старший нашей группы, за плечами которого восемь восхождений на Конжак, строго-настро-го велел мне дожидаться в условленном месте, у флажка перед самой тропой. Меня удивила эта предосторожность, ведь я была одета в яркую одежду, но мера оказалась обоснованной. За время нашей разлуки видимость ухудшилась настолько, что найти друг друга без вешек было бы просто нереально. Я, прождав около двух часов на склоне скалы под проливным дождём, сильным ветром и в полном неведении о судьбе группы, начала паниковать, когда, наконец, из тумана появились силуэты моих товарищей.

Спуск

Спускались мы очень быстро и кучно, держа друг друга в пределах 5 метров, продвигаясь от вешки к вешке, от флажка к флажку по своеобразной «дороге жизни». Останавливались только, чтобы подождать отстающих и слить из обуви воду.

Добрались до лагеря, промокшие до нитки. К счастью, палатки остались невредимыми, обещая нам сон в сухости. Дрова искать было бессмысленно, поэтому выручили газовая горелка, горячий чай и быстрая каша из хлопьев.

Ночью опять пошёл дождь, который не прекратился до наших сборов в обратный путь.



Обычно вес рюкзаков на спуске уменьшается за счёт съеденных продуктов, но наша ноша, наоборот, прибавила несколько килограммов из-за сырых вещей, обуви и палаток.

Финиш

Спустились к финишу мы усталые, но умиротворённые. Не случайно говорят, что в горах происходит переосмысление ценностей. Повседневные заботы отступают на задний план, и человек начинает жить простейшими категориями: кров на ночь, очаг, пища, силы на завтрашний день.

ЭТОТ МАРШРУТ ОЧЕНЬ ПОПУЛЯРЕН У ТУРИСТОВ. ЕЖЕГОДНО НА ГОРУ ПОДНИМАЕТСЯ НЕСКОЛЬКО ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК

За время похода я ни разу не вспомнила о проблемах на работе, о неразделённой любви или неполитой герани на окне, зато, спускаясь с вершины, мечтала об уюте спальника, сухих носках и горячем чае. Ещё молилась, чтобы за время нашего отсутствия палатки не сдуло ветром и мы нашли уют и заслуженный покой в лагере.

Принимаете такой способ перезагрузки? Добро пожаловать в горы, по крайней мере, в Уральские ●



СЕРГЕЙ ПОНОМАРЁВ

ВСЮ ЖИЗНЬ — НА КАРТИНГ!

Наблюдая за проезжающей машиной или стоя в пробке, мы всегда видим водителя, но очень редко задумываемся над его судьбой, стажем вождения и прочих деталях. Если рассуждать стереотипами, то молодой парень за рулём имеет стаж не больше пяти лет. Но тем и прекрасна наша жизнь, что она непредсказуема, и сегодня есть шанс встретить 20-летнего водителя, который скажет: «Уже 15 лет за рулём...»

**КАРТИНГ —
ЭТО НЕ ТОЛЬКО
СПОРТ, В ПЕРВУЮ
ОЧЕРЕДЬ —
ЭТО РАЗВИТИЕ
РЕБЁНКА
В ПРАВИЛЬНОМ
НАПРАВЛЕНИИ**

Именно картинг даёт шанс сесть за руль уже в шесть лет. В этом возрасте можно стать пилотом небольшой машинки, которая стоит от 60 тыс. руб. и выше, весит около 70–90 кг и состоит из рамы, двигателя, сиденья, шасси и четырёх колёс.

И, как говорят тренеры и спортсмены, если тебе понравился картинг, ты полюбил этот вид спорта, то он останется в твоём сердце навсегда.

Горящие глаза ребёнка, желание родителей, чтобы их чадо занималось тем, что ему нравится, — это только начало карьеры гонщика. Юные пилоты садятся за руль карта после прохождения трёхмесячного теоретического курса. Картинг — дорогостоящий вид спорта. Об этом сразу же предупреждают родители, которые платят не только за содержание и техническое обслуживание машины своего ребёнка, но и несут расходы по финансированию выездов на соревнования и другие затраты. Во время гонок или заездов пилот на большой скорости чувствует каждую неровность, при поворотах может получать удары, так как вся конструкция картинга достаточно жёсткая. Поэтому у пилота есть и соб-

ственное снаряжение. Это комбинезон, специальная обувь, перчатки, шлем, защита шеи и рёбер. Чтобы собрать полный комплект снаряжения и приобрести для ребёнка собственный карт, нужно потратить около 100 тыс. рублей.

В Удмуртии картингом занимаются в двух клубах — это «Темп» и «Автомобилист». Обе организации отвечают за подготовку спортсменов, которые ездят на соревнования и выступают за честь республики. К сожалению, у нас до сих пор нет трассы для тренировок, поэтому во время сезона, который наступает зимой и летом, местным спортсменам приходится раз в неделю ездить в Набережные Челны, чтобы кататься на профессиональной трассе и повышать своё мастерство. Одна такая поездка обходится в солидную сумму, потому что в неё входят затраты на бензин, проживание, еду, аренду трассы. Большого количества тренировочных заездов по этой причине наши не набирают, что играет свою роль на региональных соревнованиях или среди участников Приволжского федерального округа. Соседние республики и области, такие как Пермский край, Республика Татарстан, Башкортостан,

СОСЕДНИЕ РЕСПУБЛИКИ И ОБЛАСТИ, ТАКИЕ КАК ПЕРМСКИЙ КРАЙ, РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН, БАШКОРТОСТАН, имеют свои картодромы, благодаря чему получают преимущество в занятиях и, как следствие, высокие результаты.

стан, имеют свои картодромы, благодаря чему их спортсмены получают преимущество в занятиях и, как следствие, высокие результаты.

В Удмуртии отсутствует и финансовая поддержка этого вида спорта. Все клубы в основном содержатся на средства родителей и тренеров. По оценке тренерского сообщества, сейчас удмуртский картинг из всех своих возможностей может выжимать только 30%. Но, несмотря на трудности, в клубы с каждым годом приходит всё больше детей, которые любят этот спорт и добиваются результатов.



Максим МОЛОТОВ,

тренер спортивно-технического клуба «Автомобилист»:

– Картинг меняет людей на глазах. Он изменил моего сына, изменил всех тех мальчишек, которые сели

за руль. В этом спорте воспитывается характер, дети быстрее взрослеют и учатся отвечать за себя. Главное, что даёт картинг, – это мышление. Если ты хочешь победить, то твоя голова должна соотноситься быстрее остальных, ты должен быть хитрым и проворным. Всё это очень хорошо влияет на развитие ребёнка.

К сожалению, во время кризиса картинг столкнулся с большими трудностями. С тех пор нам не выделяли никаких денег и никак не поддерживали. А сам спорт – недешёвое удовольствие. Только одно участие, проживание и питание на соревнованиях в Набережных Челнах обойдётся для пилота не менее чем в 30 тыс. рублей. И чем выше уровень мероприятия, тем дороже участие. На соревнованиях в ПФО нужно быть готовым к ценнику в 40 тыс. руб. и выше. Если спортсмен рассчитывает на серьёзный результат, он должен быть готов потратить и 100 тыс. рублей. Чего уже говорить о всероссийских этапах, где участие обойдётся минимум в 150 тыс. рублей.

Такие цены формируются, исходя из стартового взноса, расходов на питание и жильё, покупки шин, расходов на технические улучшения машины и т. д. Сейчас, надо признать, спортсменам из Удмуртии трудно рассчитывать на более высокий уровень, чем окружной. Всё дело в деньгах,

в нехватке опыта и отсутствии условий для достижения высоких результатов. Но, даже не смотря на это, у нас бывают важные победы.

В 2019 году, к примеру, сборная Удмуртии выиграла Кубок Набережных Челнов.

Я считаю картинг своеобразной «школой молодого бойца». У ребёнка вырабатывается стрессоустойчивость, он учится сдерживать себя и не бояться, водить машину в не самых простых ситуациях. Получает знания устройства машины, технические навыки, которые пригождаются в дальнейшей жизни. Здесь мальчишки становятся настоящими мужчинами. Спасибо родителям, которые помогают и вкладывают душу в своих детей.



Павел КОРЕНЕВ,

тренер спортивно-технического клуба «Темп»:

– Я с детства мечтал заниматься мотоспортом, но родители привели меня в картинг.

Пройдя всю его школу, я уже

в 18 лет стал тренером и до сих пор не жалею о своём выборе. Очень трудно описать те эмоции, которые ты испытываешь, наблюдая за победами своих юных воспитанников.

У нас много желающих заниматься картингом. Мы предлагаем три программы на выбор.

Первая ступень – это кружок. Ребята приходят, занимаются и катаются на машине по очереди. Вторая ступень – это участие в местных соревнованиях. Третья ступень – это выезды на этапы региональных соревнований.



ЦИФРЫ

30 тыс. руб. – выезд на соревнования в Набережные Челны

40–100 тыс. руб. – участие в окружных соревнованиях

От 150 тыс. руб. – участие во всероссийских стартах

До 100 тыс. руб. – стоимость собственного карта и комплекта снаряжения для занятий



Занятия картингом хорошо сказываются на скорости реакции и принятии решений у пилота. Средняя скорость машины во время гонки – 80 км/ч, поэтому пилот должен всегда успевать реагировать на опасные ситуации, резкие повороты и манёвры.



Фарит ГУБАЕВ,

директор ЖРП 8 ГРУПП, депутат
Госсвета УР:

– В советское время Ижевск считался столицей автоспорта. Мне с самого детства хотелось стать гонщиком, но не было для этого возможностей и подходящей секции. В итоге моя детская мечта всё равно стала реальностью, пусть и спроецирована она сейчас на жизнь моего сына.

Когда пришло время выбрать, чем занять подрастающего ребёнка, мы пробовали как командные виды спорта, так и индивидуальные. С борьбой и гимнастикой не сложилось, но потом сын попробовал картинг, и ему сразу понравилось это занятие. Я и раньше замечал, что ребёнок любит играть в гонки на компьютере. И так как задача каждого родителя – попытаться оторвать чадо от монитора, получилось, что картинг – отличное решение. Здесь он проводит время в реальной жизни и при этом занимается тем, что ему по душе. Этот спорт нравится мне прежде всего дисциплиной. Он воспитывает в

детях хорошие и правильные черты, которые нужны каждому мужчине. Ведь в картинге благодаря взлётам и падениям формируется характер. Картинг – это ещё и смело. На одном из первых прокатов мой сын в борьбе с соперником попал в столкновение и, как говорится по-автомобильному, «сделал уши» (перевернулся). Но этот случай его не испугал, и он продолжил ездить. В картинге либо ты не боишься и едешь дальше, либо завязываешь с этим спортом раз и навсегда.

Благодаря картингу мы с сыном сблизились ещё сильнее. У нас появилось больше тем для разговора, общение стало лучше. Если раньше я один смотрел «Формулу-1», то сейчас мы это делаем вместе.

Я очень рад, что мне удалось быть одним из тех, кто провёл две гонки в Воткинске и Ижевске, в которых принимал участие и сын. На каждой из гонок было много зрителей, участников. Хотелось бы поблагодарить администрации Воткинска и Ижевска, благодаря их непосредственному участию и помощи мероприятие состоялось. Надеюсь, эти начинания помогут дальнейшему развитию картинга в Удмуртии.

Наталья ГАЛИНА,

заводчица бурманского
питомника кошек:

– С картингом я познакомилась благодаря моему старшему сыну Степану. Ему всегда нравилась техника, и, учась в четвёртом классе, он вместе с другом начал ходить в секцию картинга. Мы с мужем поддерживали его начинания. Было приятно наблюдать за сыном, ведь он был по-настоящему увлечён этим видом спорта. К сожалению, в кризис пришлось заняться чем-то более доступным. Но спустя много лет я узнала, что сын вновь возвращается в картинг. Все эти годы Степан тесно общался с ребятами, с которыми начинал в секции картинга. И, повзрослев, дружной компанией они вновь стали участвовать в гонках, иногда брали в аренду гаражи, чтобы повозиться с техникой.

А теперь компания любителей картинга пополнилась моим внуком Глебом, который с пелёнок наблюдал за интересным увлечением отца. Мне, уже как бабушке, было очень страшно и волнительно наблюдать, как внук впервые сел за руль, ведь ему не было ещё и пяти лет! С тех пор прошло уже полтора года. Глеб занимается в спортивном клубе «Автомобилист», ездит на соревнования и очень любит картинг. ●



ЮНЫЕ ПИЛОТЫ НЕ СРАЗУ САДЯТСЯ ЗА РУЛЬ СВОЕГО КАРТА, СТОИМОСТЬ КОТОРОГО СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 60 ТЫСЯЧ И ВЫШЕ



ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

ИЖТОРГМЕТАЛЛ



ВИНИЛОВЫЙ САЙДИНГ

ОТ ЕВРОПЕЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ: КАЧЕСТВО И ВЫГОДНАЯ ЦЕНА

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

Комплекс преимуществ винилового сайдинга STÄRKE

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

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

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

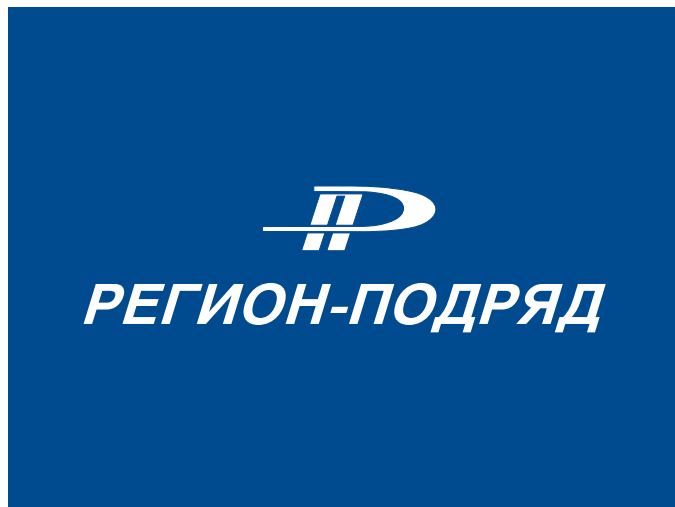
Сайдинг STÄRKE – выбор тех, кто предпочитает качественно, практично, по-дизайнерски подойти к обновлению внешнего вида своей недвижимости.



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

Дистанционные продажи осуществляются ЗАО «Ижторгметалл».
Адрес местонахождения: 426063 г. Ижевск, ул. Мельничная, д. 46. ОГРН 1021801650628 Реклама.

www.itm.su



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

подземные автостоянки;
транспортные развязки;
гидротехнические сооружения

■ **ОГРАЖДЕНИЕ КОТЛОВАНОВ**

■ **ЗАКРЕПЛЕНИЕ ГРУНТОВ**

■ **УСИЛЕНИЕ ФУНДАМЕНТОВ**

■ **БЕРЕГОУКРЕПЛЕНИЕ**



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

ТЮМЕНЬ: (3452) 74-49-75

ЧЕЛЯБИНСК: (351) 223-24-53

УФА: (917) 378-07-48

ПЕРМЬ: (342) 236-91-30

www.region-podryad.com