



Тренируйся с теми, кто сильнее.

Не сдавайся там, где сдаются другие.

И победишь там, где победить нельзя.

Брюс Ли



Работаем для вас ежедневно пн-пт 07:00-22:00 сб-вс 09:00-21:00 г. Ижевск, Красногеройская ул., дом 14, +7 (3412) 95-75-00, info@intense.center www.intense.center Реклама





kare.rest

Kape

998 - 555

3ABTPAKAEM В КАРЕ ЕЖЕДНЕВНО 9:00 - 12:00







iNdex

A
Аверина С. 23 Аксёнов В. 42 Ахмадуллина А. 36 Ахметшин М. 36
Б
Белкова Н
<u>B</u>
Вылегжанин О
Галавкина Н
<u>E</u>
Егорова А 44 3
Зарубей А
K
Капсудин Е. 16 Кислухина А. 24 Кононов А. 33 Котов А. 6 Кочуров А. 60 Кудрявцев Г. 8 Кузнецова О. 44
Л
Ледерман В
M
Малышева С. 56 Михайлова Д. 46 Мушанков А. 48 Мушанкова М. 48
0
Олейник А54
П
Пашков Д

<u> </u>
Самонин С19
Сметанина М64
Сморкалов А 6
Старков А38
Стрелкова Е55
Суслов Г
<u>T</u>
Талаш А
Трапицына И47
Трубникова Н
Φ
Федотов А
Ч
<u>Чепкасов В</u>
Ш
Шевцов И
Шкляев А
ENTREE A.
В
Beautybiotic64
I
лайнер
P
Pasta 3 обл.
Penthouse35
V
Vivatmusic 46
LI.
Weicome Group
·
<u>A</u>
Аксион 8
Апекс
Γ
Газпромбанк
Д
Деловая Удмуртия 22, 23, 24
И
Ижевская нефтесервисная
компания2
Инерта 6

Уважаемый Геннадий	Иванович!
--------------------	-----------

Примите поздравления по случаю 90-летия со дня образования АО «Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг»!



Дмитрий ПОЗДЕЕВ, директор Ижевской дирекции по развитию бизнеса филиала ГПБ (АО) «Западно-Уральский»

Под Вашим умелым, грамотным руководством «Аксион» стал современным, технологичным, динамично развивающимся предприятием. Благодаря высочайшей квалификации коллектива, его глубоким знаниям, новаторству, упорству в достижении поставленных целей заводу удаётся оперативно реагировать на запросы экономики, рынка, выпуская различные виды востребованной, конкурентоспособной продукции.

Поздравляю Вас и весь трудовой коллектив с этой важной датой! Уверен, что предстоящее десятилетие до векового юбилея, а также и последующие 100 лет в истории завода будут успешными, откроют перед ним новые производственные горизонты. Искренне желаю «Аксиону» стабильности и процветания, успешного освоения новых видов продукции, надёжных деловых партнёров. Всем сотрудникам, их родным и близким - счастья, доброго здоровья и благополучия!

K
Капитальный
ремонт скважин2
Каре 2 обл.
Клиника доктора
Егоровой 45
Л
Любимый сыровар59
П
Полезные люди41
P
РН-Сервис 2

C
Союз строителей УР
Специальный ремонт скважин 2
У
Удмуртнефть
УДС нефть2
X
Хороший кофе 48
Ш
Шинка Дископрав54
Школа новых поколений47

Учредитель 000 «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

Выпускающий редактор Ирина Комлева ivk@paracels-pr.ru

PENYTAUNA

Редактор раздела PRОжизнь Наталия Урматских

Обозреватели: Ирина Комлева Лилия Чех Анастасия Грибкова Екатерина Морозова

Отдел по работе с клиентами: Екатерина Корепанова eakorenanova@naracels=nr.ru Татьяна Булдакова buldakova@paracels-pr.ru Анна Кузнецова kaa@paracels-pr.ru Юлия Урсакий urs@paracels-pr.ru

8 (856) 31 августа 2023

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

> Оформление: Юрий Заякин Юрий Мильчаков

Корректор Надежда Минеева

Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Приволжскому федеральному окруту. Наименование СМИ — журнал «Деловая Репутация». Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № С18-3436 от 05.07.07 г. Адрес издателя, редакции: 426011 Удмуртская Республика, г. Ижевск, переулок Северный, 61, офис 28. Тел.: (3412) 64-64-67, 64-64-70. Телефоны рекламной службы: (3412) 64-64-67, 64-64-70. 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.



ПОВЫШАЯ КОМПЕТЕНЦИИ

Компания «Удмуртнефть» четвёртый год проводит открытый смотр-конкурс профессионального мастерства «Лучшая бригада капитального ремонта скважин».

онкурс прошёл на испытательном полигоне в п. Игра. В этом году приглашение приняли шесть команд из Ижевска, Уфы и Самары, а именно ЗАО «Капитальный ремонт скважин» (дочернее общество «Удмуртнефти»), «Ижевская нефтесервисная компания», «Специальный ремонт скважин», «УДС нефть» и филиалы «РН-Сервиса» в Уфе и Самаре.

– Цель этого конкурса – распространение передового опыта и культуры производства, развитие компетенций персонала. Здесь настоящие профессионалы общаются и делятся секретами мастерства, – подчеркнул первый заместитель генерального директора по производству – главный инженер «Удмуртнефти» Виталий Чепкасов.

В теоретической части конкурса участники проходили тест из 30 вопросов по правилам промышленной безопасности, охране труда и технологии капитального ремонта скважин. На практике выполняли спуск и подъём обо-

рудования установки погружного центробежного электронасоса и герметизацию устья скважины.

В жюри вошли главные инженеры предприятий-участников и руководители профильных направлений «Удмуртнефти».

 Жюри отслеживало правильность выполнения операций, фиксировало положительные моменты и время работы бригады. Особое

внимание обращалось на безопасность, – рассказал председатель жюри, начальник управления супервайзинга ремонта скважин и скважинных технологий «Удмуртнефти» Сергей Лекомцев.

По итогам конкурса первое место завоевала команда ЗАО «КРС».

 Отработали хорошо благодаря сплочённости. Каждый в бригаде знает своё дело от и до, – рассказал мастер по ремонту скважин «КРС» Александр Шкляев.

Второе место занял филиал «РН-Сервис» в г. Уфа, третье – «Специальный ремонт скважин».



З СЕНТЯБРЯ — ДЕНЬ РАБОТНИКОВ НЕФТЯНОЙ, ГАЗОВОЙ И ТОПЛИВНОЙ ПРОМЫШЛЕНОСТИ

Уважаемый Андрей Юрьевич!

Поздравляю Вас и возглавляемый Вами коллектив ПАО «Удмуртнефть» им. В.И. Кудинова с Днём работников нефтяной и газовой промышленности!



генеральный директор 000 «Завод нефтегазового оборудования «ТЕХНОВЕК»

Нефтегазовый комплекс играет большую роль в развитии нашей страны. Он формирует одну из основ, обеспечивающих социально-экономическую стабильность.

ПАО «Удмуртнефть» им. В.И. Кудинова находится на особых отраслевых позициях. Это один из лидеров ТЭК, пример достижения высоких производственных результатов, непрерывной инновационной активности.

Завод НГО «Техновек», работающий на рынке производства и поставки качественного, надёжного нефтегазового оборудования, много лет сотрудничает с вами. Мы ценим вашу компетентность, опыт, талант грамотного взаимодействия с контрагентами. Рассчитываем, что сотрудничество будет укрепляться!

Желаем дальнейшего успешного развития, реализации новых проектов, укрепляющих позиции «Удмуртнефти» в числе ведущих предприятий отрасли!

ZAMAN MUSEUM

УДМУРТСКИЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ МУЗЕЙ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНЫХ ИСКУССТВ

ЧТО ОСТАНЕТСЯ ПОСЛЕ МЕНЯ

15.09 — 19.11



16+

МУЗЕЙ ИСКУССТЕ Г. ИЖЕВСК,



СТРОИТЕЛЬСТВО ГЛАЗАМИ ДЕТЕЙ

В РОР «Союз Строителей Удмуртии» состоялось награждение победителей и номинантов ежегодного конкурса детских рисунков «Если бы я был строителем».

оюз Строителей Удмуртии в текущем году проводит конкурс уже в 12-й раз. Основные задачи данного мероприятия — популяризация строительных профессий для детей, повышение их престижа и значимости в современном обществе.

В текущем году в конкурсе приняли участие 160 детей в трёх возрастных группах, чьи родители работают в организациях строительного комплекса Удмуртии. Все победители и участники получили призы и подарки.





Ж БАНК ХЛЫНОВ

ВЭД — время возможностей

- Открытие и ведение счета БЕСПЛАТНО¹
- Постановка контракта на учет БЕСПЛАТНО²
- Валютный контроль 0,10%³
- Выгодная конвертация⁴
- Персональный эксперт



г. Ижевск, ул. Ленина, 17

Банковские услуги оказываются АО КБ «Хлынов»

1 ОТКРЫТИЕ СЧЕТОВ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ – БЕСПЛАТНО. БЖЕМЕСЯЧНАЯ АБОНЕНТСКАЯ ПЛАТА ЗА ВЕДЕНИЕ ВАЛЮТНОГО СЧЕТА В КИТАЙСКИХ ЮАНЯХ (В КАЛЕНДАРНЫЙ МЕСЯЦ) (ПРИ НАЛИЧИИ ДВИЖЕНИЯ ПО ТЕКУЩЕМУ ВАЛЮТНОМУ СЧЕТУ) - О РУБЛЕЙ ДЕЙСТВУЕТ СРОКОМ 6 КАЛЕНДАРНЫХ МЕСЯЦЕВ, ВКЛЮЧАЯ МЕСЯЦЕВ, ВКЛЮЧАЯ МЕСЯЦ ПОДКЛЮЧЕНИЯ. З КОМИССИЯ ЗА ОСУЩЕСТВИЕТ СРОКОМ 6 КАЛЕНДАРНЫХ МЕСЯЦЕВ, ВКЛЮЧАЯ МЕСЯЦ ПОДКЛЮЧЕНИЯ. З КОМИССИЯ ЗА ОСУЩЕСТВИЕНИЕ РАСЧЕТОВ ПО ВАЛЮТНЫМ ОПЕРАЦИЯМ В КИТАЙСКИХ ЮАНЯХ В РАЗМЕРЕ – 0,10% ОТ СУММЫ ПЛАТЕЖА / ПОСТУПЛЕНИЯ, МИНИМУМ 250 РУБЛЕЙ. 4 КУРС ПОКУПКИ / ПРОДАЖИ БЕЗНАЛИЧНОЙ ВАЛЮТЫ В КИТАЙСКИХ ЮАНЯХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ КОНВЕРСИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ УСТАНАВЛИВАЕТСЯ, ИСХОДЯ ИЗ КУРСА МОСКОВОКОЙ БИРЖКИ СО СПРЕДОМ 8 КОПЕЕК - СРОКОМ З КАЛЕНДАРНЫХ МЕСЯЦЬ, ВКЛЮЧАНИЕ ОБЕСИЦЬ ВКЛЮЧЕНИЯ. СПРЕД (БРЕКД) — РАЗНОСТЬ МЕЖДУ ЦЕНАМИ НА ПРОДАЖУ И НА ПОКУЛКУВ ВАЛЮТЬ В ВОДИН МОМЕНТ ВРЕМЕНИ. АКЦИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНА НА ТЕРРИТОРИИ КИРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. КИРОВ, Г. ЙОШКАР-ОЛА, Г. ЧЕБОКСАРЫ, Г. ИЖЕВСК, Г. УЛЬЯНОВСК, Г. ПЕНЗА. УЧАСТНИКИ АКЦИИ — ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦИ И ИНДИВИДУЛЬНЫЕ ПРЕДПРИМИМАТЕЛИ, НЕ ИМЕЮЩИЕ ДО 2205.2023 ОТКРЫТОГО ВАЛЮТНОГО СЧЕТА В КИТАЙСКИХ ЮАНЯХ В АО КБ «УЛЬННОВ», ОТКРЫВШИХ ПЕРВЫВ ВАЛЮТНЫЙ СЧЕТ В КИТАЙСКИХ ЮАНЯХ В ВО МЕ «УЛЬННОВ», ОТКРЫВШИХ ПЕРВЫЙ ВАЛЮТНЫЙ СЧЕТ В КИТАЙСКИХ ЮАНЯХ В ОВ МЕ «УЛЬННОВ», ОТКРЫВШИХ ПЕРВЫЙ ВАЛЮТНЫЙ СЧЕТ В КИТАЙСКИХ ЮАНЯХ В ОВ МЕ «УЛЬННОВ» ОТЕРИОДЬ, РАЗКОВНИЕ ВОРИДУАЛЕНИЕМ В ОВЗАГЬТАЮЩЕМИ В ТОВЕДОТАВЛЯЕМОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДУЧЕСКИМ ЛИЦИА И ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ГРЕДОСТВЯЯЯЕМОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДУЧЕСКИМ ЛИЦИА И ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ГРЕДОСТВЯЯТЕМОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ О ОСТЕЧЕНИИ ЛЬГОТНОГО ПЕРИОДЬ, РАЗКИРИ БОО 25-2777 И НА САЙТЕ WWW.ВАЛК-НІ-УЛОУ, ОКЦИИМНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО), ЛИЦЕНЗИЯ ЦЕ РФ № 25-26. ВСЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОРГАНИЗАТОРЕ, О ПРАВИЛАХ И ПОРЯДКЕ УЧАСТИЯ В АКЦИИ ПО ТЕЛЕФОНИ 8 (800) 250-2-777 И НА САЙТЕ ИМУВЛЯМИ. СРОК ПРОВДЕНИЯ АКЦИИ С 22.05.2023 ПО 29.12.2023. ВСЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОРГАНИЗАТОРЕ, О ПРАВИЛАХ И ПОРЯДКЕ УЧАСТИЯ В АКЦИИ ПО ТЕЛЕФОНИ В ОВОВЕТНИЯ В ОВ НЕСТЕНИЕМ В ОВСЕТЬНИЕМ В ВОВЕСТЕНИЕМ В ВОЛИТЬНИЕМ В ОВСЕТЬНИЕМ В ОВСЕТЬНИЕМ В ОВСЕТЬНИЕМ В ОВСЕТЬНИЕМ В О



ПЕРВЫЙ И ВЕЛИКИЙ

Председатель Ассоциации «Солнце» Василий Рогалёв отмечает: в этом году исполняется 326 лет с момента первого визита русского царя Петра I в Голландию. Это событие было значимо с позиции развития дипломатических отношений России со странами Западной Европы.

утешествие российского монарха, совершённое в 1697–1698 годах, имеет исключительную важность. Тогда царь впервые покинул территорию своего государства. Более того, это путешествие было значимым для решения многих актуальных геополитических вопросов.

«В 1997 году Виктор Черномырдин (в то время — председатель правительства РФ) выступил перед парламентом Королевства Нидерландов по случаю 300-летия приезда в эту страну Петра I и Великого Посольства России, — рассказывает Василий Рогалёв. — В лекции он отметил следующее.

Что значит для Петра голландский, да и вообще европейский опыт? Было ли это внешнее копирование чужих обычаев или глубокое переосмысление ценностей западной цивилиза-



ции, стремление прорастить их на российской почве? Да, порой Пётр двигался по пути преобразований, так сказать, против течения, однако именно Пётр сделал Россию Россией — великой державой, родившейся в «эпоху бурь и переломов», вошедшей в Европу «как спущенный корабль, при стуке топора и при громе пушек». Именно эти пушкинские слова характеризуют дух петровской эпохи.

Что же такое ПЁТР для современности? Это, прежде всего, духовное обновление, реформация России. Это обращение к ценностям роста и развития. На развилках истории всегда возникает проблема выбора: куда идти? И для верного ответа необходимо не только осознание

потребностей перемен, но и умение сделать их реальностью. Считаю, что эти слова будут актуальны всегда!»

З СЕНТЯБРЯ — ДЕНЬ РАБОТНИКОВ НЕФТЯНОЙ, ГАЗОВОЙ И ТОПЛИВНОЙ ПРОМЫШЛЕНОСТИ

Уважаемый Дмитрий Витальевич!

Поздравляем Вас и в Вашем лице весь коллектив АО «Белкамнефть» им. А.А. Волкова с профессиональным праздником!



Юрий ПАРАМОНОВ, генеральный директор 000 «Завод нефтегазового оборудования «ТЕХНОВЕК»

День работников нефтяной и газовой промышленности позволяет ещё раз сказать о высокой роли нефтегазового комплекса. Стабильная работа отрасли — одна из основ благополучия, процветания нашего государства.

АО «Белкамнефть» им. А.А. Волкова входит в число ведущих отраслевых предприятий. Грамотная управленческая политика, эффективная работа коллектива позволяют решать все поставленные задачи, достигать новых весомых результатов.

Рады, что завод НГО «Техновек», выпускающий качественное нефтегазовое оборудование, вносит вклад в развитие отрасли, вашего предприятия в частности. Надеемся, что наше многолетнее сотрудничество будет наращиваться!

Желаем больших успехов в работе, осуществления всех планов! Пусть профессионализм, преданность делу ведут вас к новым достижениям!

Уважаемые коллеги!

От имени всего коллектива ООО «Стройгазпроект» поздравляю вас с Днём работников нефтяной и газовой промышленности!



Максим ЛЕКОНЦЕВ, директор 000 «Стройгазпроект»

Наша компания много лет сотрудничает с предприятиями нефтегазовой отрасли. Уверенно можем сказать, что это профессионалы, знающие свою работу, глубоко осознающие ту ответственность, которая на них возложена. Благодаря опыту, компетентности, ориентиру на максимальный результат вы достигаете всего намеченного.

Особо хотелось бы поблагодарить за сотрудничество руководителя ООО «Газпром межрегионгаз Ижевск» Алексея Вершинина, профессиональную команду предприятия! Всегда ценно работать с теми, кто разделяет наши деловые принципы — высокое качество работы, выполнение всех обязательств, честное, доверительное взаимодействие с партнёрами.

Желаем коллегам успехов в их непростой, но такой значимой деятельности, покорения новых высот! А также здоровья, энергии для реализации профессиональных и личных планов!

Южно-Шарканское и месторождение имени А. А. Зеленина, заслуженного нефтяника Удмуртской Республики.

СТАБИЛЬНОСТЬ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ



3 сентября отмечается День работников нефтяной и газовой промышленности. Более 55 лет «Удмуртнефть» продолжает стабильную работу и развитие на благо региона.

Путь развития

Сегодня в активе «Удмуртнефти» 35 месторождений, расположенных на территории 14 районов республики. За последние два года компания открыла два новых месторождения: Южно-Шарканское и месторождение имени А. А. Зеленина, заслуженного нефтяника Удмуртской Республики. С начала производственной деятельности добыто более 328 млн т нефти.

Предприятие проводит работу по интенсификации добычи, внедрению инноваций и автоматизации производственных процессов. На Чутырско-Киенгопском месторождении впервые в регионе «Удмуртнефть» пробурила скважину по технологии Fishbone, тем самым увеличив дебит скважины в два раза. Для улучшения электроснабжения месторождений в эксплуатацию были введены современные подстанции «Котово» 110/10 кВ и «Соколовка» с тремя классами напряжения — 110, 35 и 6 кВ. После реконструкции начала свою работу автоматизированная кустовая насосная станция на Ельниковском месторождении.

Забота об экологии

Первостепенное значение предприятие придаёт вопросам экологии. Сотрудники участвуют во Всероссийском экологическом субботнике «Зелёная весна» и приводят в порядок территории в районах производственной деятельности и в г. Ижевске. Ежегодно собирается около 300 куб. м мусора на площади свыше 30 га. В мае этого года коллектив «Удмуртнефти» вместе с другими волонтёрами принял участие в международной акции «Сад памяти» по посадке 23 тыс. саженцев елей. В рамках лесовосстановительных мероприятий также



планируется высадить ещё 29 тыс. саженцев елей в 2023 году. За три года «Удмуртнефть» выпустила в реки бассейнов Камы и Волги 252 тыс. мальков стерляди, сазана и щуки.

Партнёр региона

«Удмуртнефть» — флагман топливно-энергетического комплекса в Удмуртской Республике. Ежегодно предприятие добывает почти 6 млн тонн нефти, что составляет около 60% всей нефтедобычи региона. «Удмуртнефть» входит в число крупнейших налогоплательщиков, работодателей и инвесторов региона.

Компания обеспечивает рабочими местами более 8,2 тыс. жителей республики. В 2022 году налоговые отчисления в консолидированный бюджет Удмуртской Республики составили свыше 4,7 млрд руб., или 8% от общего объёма поступлений.

ЦИФРЫ

35 нефтяных месторождений

> 328 млн т нефти –

60% – доля в годовой добыче региона

> 8,2 тыс. сотрудников

> 4,7 млрд руб. – объём налоговых отчислений

ИНЕРТА КАЧЕСТВО, СЕРВИС, НАДЁЖНОСТЬ

Компания «ИНЕРТА» - один из лидеров рынка проектирования и производства специализированного оборудования, востребованного в нефтегазовой отрасли, химической промышленности. В этом году компания отмечает пятилетие с момента основания. Эта дата знаменуется многими важными событиями, в том числе открытием нового современного производства.



Артемий СМОРКАЛОВ и Андрей КОТОВ, основатели компании «ИНЕРТА»

ПРОИЗВОДИМ КАЧЕСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ЭКСПЛУАТАЦИОННОЙ НАДЁЖНОСТИ

г. Ижевск, Воткинское шоссе, 170E office@inrta.ru +7 3412 775 745



Реклама

НЕРТА» — пример быстрого профессионального роста и масштабирования. Начав с нуля, за пять лет она трансформировалась в компанию с собственными производственными площадями, проектноконструкторским бюро. И в этом большая заслуга основателей — Артемия Сморкалова и Андрея Котова.

Сегодня компания предлагает широкую линейку продукции, основные позиции — оборудование для очистки буровых растворов, аппараты высокого давления, оборудование для лакокрасочной промышленности, взрывозащищённое электротехническое оборудование. Ассортимент представлен как собственными разработками, так и аналогами изделий импортного производства, ни в чём не уступающими оригиналам.

У заказчиков нет проблем с запасными частями — «ИНЕРТА» производит ЗИПы для американского, китайского, отечественного оборудования. Это особенно важно сейчас, в период дефицита комплектующих.

В числе контрагентов «ИНЕРТЫ» — лидеры ключевых отраслей, в частности, крупные компании нефтегазовой сферы — «Роснефть», «Газпром», «Татнефть». Производимое оборудование эксплуатируется во многих регионах, зарекомендовало себя как образец высокого качества и надёжности.

Особый интерес вызывает у клиентов разработка компании, аналогов которой нет в России, — установка для регенерации растворителей. С этой разработкой «ИНЕРТА» стала победителем бизнес-премии «Твёрдые знаки». Установка помогает предприятиям решать экологические вопросы, существенно экономить

за счёт многократного повторного использования растворителя. Продукцией заинтересовались уже многие заказчики, в том числе компании из Казахстана и Белоруссии.

«Мы производим качественное оборудование с высоким уровнем эксплуатационной надёжности, это подтверждается тем, что число заказчиков растёт, клиенты работают с нами на постоянной основе, - отмечает Артемий Сморкалов. - Качество достигается благодаря колоссальному опыту нашей команды. К примеру, мой опыт в сфере поставок оборудования для предприятий нефтегазового комплекса свыше десяти лет. Я знаю все особенности его эксплуатации, понимаю потребности конкретного заказчика. Порой клиент не знает, какое изделие поможет решить поставленную задачу. При минимуме вводных мы проектируем и изготавливаем нужные варианты. В отзывах отмечается, что наше оборудование соответствует всем запросам».

«К каждому клиенту подходим индивидуально, нам важно, чтобы конечный результат помогал заказчику повысить эффективность, рентабельность деятельности, – подчёркивает Андрей Котов. – Благодаря обширным компетенциям можем выполнить любой запрос и нестандартный проект. Мы предлагаем услуги «под ключ» – профессиональную консультацию до заключения договора, проектирование, производство оборудования, его поставку, наладку, сервисное и постгарантийное обслуживание.

Осенью введём в эксплуатацию новый производственный корпус — будем наращивать объёмы выпуска продукции. Приглашаем к сотрудничеству опытных инженерно-технических работников, производственный персонал. У нас много планов, и мы их осуществим!»

«ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ» РЕКОМЕНДУЕТ!



«Деловая Репутация» рекомендует наших партнёров – компании разных сфер деятельности, репутация которых не вызывает сомнений.





Wellness» vл. К. Маркса. 219Б



Центр стоматологии «АктивДент»

ул. Советская, 45, ул. Клубная, 35

~ K 9 € 9 € U −

• Домашний ресторан грузинской кухни

«Кабаби» ул. Азина, 71

NERO

• Стоматология NERO

ул. Ленина, 86



• Энотека & винный бар Wine Snob

ул. Свободы, 173



• Стоматология «АПЕКС»

ул. Петрова, 33 Б, ул. Удмуртская, 257а, ул. П.П. Берша, 18

ИНФОРМАЦИОННЫЙ «АПЕРИТИВ»

Здесь вы можете найти журнал «Деловая Репутация», чтобы дополнить свой бизнес-ланч, обед и деловую встречу полезной информацией.

WELCOME GROUP

ресторанный холдинг

«Нино играет в домино»

ул. К. Маркса, 438

• «Ялта»

ул. К. Маркса, 438

• «Вельтен»

ул. Пушкинская, 130а

• «Френсис»

ул. Пушкинская, 237

«Френсис»

ул. Пушкинская, 281

• «Бирюза»

ул. Советская, 14

• «Вино и Мясо»

ул. Ленина, 45

• «Кофе Семь»

ул. Красная, 133

• «Минбо»

ул. Горького, 70, 2-й этаж

• «Юпитер 5»

ул. Свободы, 173

• «Луна и Черепаха»

ул. Свободы, 173

• «Пряный Кролик»

ул. Свободы, 173

• «Так или Иначос»

ул. Свободы, 173

СЕМЕЙНЫЕ PECTOPAHЫ PASTA



• На Горького

ул. М. Горького, 72, 1-й этаж

• На Советской

ул. Советская, 15

На Молодёжной

ул. Молодёжная, 87

Ресторан «неГорький Сад»

ул. М. Горького, 72, 2-й этаж

• «Тифлис»

ул. М. Горького, 156

«Пентхаус»

ул. Пушкинская, 277, 14-й этаж

«Kape»

ул. Красногеройская, 14

Ресторанный комплекс «Яхта»

ул. Береговая, 1

• Энотека & винный бар Wine Snob

ул. Свободы, 173

• Ресторан Panorama

ул. Милиционная, 5

Кофейня «Чашка»

ул. Лихвинцева, 46,

ул. Красногеройская, 28











90 ЛЕТ ПО ПУТИ НЕПРЕРЫВНОГО РАЗВИТИЯ

В сентябре 2023 года АО «Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг» исполняется 90 лет со дня образования. За это время завод прошёл большой и славный путь, выпуская уникальную наукоёмкую технику в интересах страны. Сменилось не одно поколение заводчан, но коллектив всё так же следует традициям постоянного развития и совершенствования.



Геннадий КУДРЯВЦЕВ, генеральный директор АО «Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг»

стория завода началась в 1933 году с выпуска первых серийных отечественных мотоциклов, разработанных Петром Можаровым. Новому предприятию было необходимо заявить о своей продукции. 24 июля 1936 года состоялся знаменитый первый женский мотопробег по маршруту Ижевск — Москва, участницами которого стали жёны руководителей и инженерно-технических работников завода. Это событие стало одним из самых ярких страниц в истории мотоциклетного производства.

С началом Великой Отечественной войны вся работа предприятия была подчинена интересам фронта. Производство мотоциклов было передано на Урал в город Ирбит, а на заводе организовано массовое производство пулемётов «Максим». Также был создан специальный цех, где выпускали детали для снарядов реактивных минометов — прославленных «Катюш».

В послевоенные годы в истории предприятия открывается новая страница, связанная с разработкой технической документации и выпуском первой опытной партии автомата Калашникова при непо-

средственном участии Михаила Тимофеевича. В это же время на заводе была создана школа ружейного мастерства, в больших количествах выпускались охотничьи ружья.

1950-е годы стали для предприятия эпохой освоения и производства сложной наукоёмкой приборной техники: приборов управления артиллерийским зенитным огнём (ПУАЗО), счётнорешающих устройств для самоходной установки «Шилка». В этот период в стране стремительными темпами наращивалась научно-техническая база, позволяющая осуществить мечту человечества выйти в космическое пространство. Мотозавод стал участником этих событий. Для обеспечения первого полёта человека в космос на предприятии был организован выпуск электромоделирующей станции «Электрон», используемой для расчётов параметров космических полётов и проведения сложных исследований при разработке ракетно-космических систем и комплексов. Завод участвовал во многих космических программах страны - «Луна», «Восток», «Венера», «Марс», «Салют», «Мир», «Союз», «Прогресс», «Фобос», «Союз» – «Аполлон», «МКС» и других. Серийно производились системы управ-

«АКСИОН» УВЕРЕННО СМОТРИТ В БУДУЩЕЕ, ДОСТОЙНО РАБОТАЯ НА БЛАГО ОТЕЧЕСТВА. ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ПРЕДПРИЯТИЕ ПРИУМНОЖИЛО СВОИ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ, ПРОВЕЛО МОДЕРНИЗАЦИЮ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБНОВЛЕНИЕ, ОСВОИЛО НОВЫЕ ВИДЫ ПРОДУКЦИИ, ОБЕСПЕЧИЛО ДОСТОЙНЫЙ УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ПЕРСОНАЛА



ления для баллистических жидкостных ракет 8K-11, 8K-14. Организован выпуск аппаратуры ракетного комплекса «Темп-С».

1970-е годы — время перемен в технологиях, внедрения средств автоматизации. На предприятии началось применение оборудования с числовым программным управлением, освоено производство микроэлектроники. Начато изготовление приборных комплексов для атомных подводных лодок, организован выпуск первых отечественных электрокардиографов. В 1977 году известный врач, путешественник, журналист Юрий Сенкевич использовал электрокардиограф мотозавода во время кругосветной экспедиции, высоко оценив его надёжность.

В 1980-е годы предприятие принимало участие в реализации проекта по созданию и запуску орбитального корабля многоразового использования «Буран». Более 5000 параметров бортовых систем контролировались в полёте телеметрическими комплексами, изготовленными Ижевским мотозаводом. В рамках данной государственной программы выпущено большое количество комплектов приёмно-регистрирующих станций, а также аппаратура записи и хранения информации («чёрный» ящик).

В начале 90-х годов предприятию вновь поручено важное государственное задание: производство аппаратуры управления стратегическими ракетными комплексами «Тополь» и «Тополь-М».

Для Ракетных войск стратегического назначения выпускается аппаратура управления стратегическими ракетными комплексами, предприятие — головной изготовитель подвижных командных

АО «ИЖЕВСКИЙ МОТОЗАВОД «АКСИОН-ХОЛДИНГ» — СОВРЕМЕННОЕ МНОГОПРОФИЛЬНОЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

пунктов РВСН; для Военно-морского флота — автоматизированных комплексов и систем обмена данными, аппаратуры специальной связи для надводных и подводных кораблей. Предприятие участвовало в изготовлении наземных станций командно-измерительной системы «Топаз», обеспечивающих автосопровождение космических аппаратов

ДОСТИЖЕНИЯ

- За успехи в освоении производства космической и ракетной техники предприятие награждено орденами Ленина (1961 г.), Трудового Красного Знамени (1970 г.), Октябрьской Революции (1976 г.).
- За большой вклад в создание и производство специальной техники предприятию в 2008 году вручена Благодарность Президента Российской Федерации Д. А. Медведева. В 2019 году коллективу АО «Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг» вручена Благодарность Президента Российской Федерации В. В. Путина.
- За достигнутые успехи в создании телекоммуникационных и автоматизированных систем управления Военно-морского флота, обеспечивших успешное выполнение задач, поставленных Верховным Главнокомандующим Российской Федерации, предприятие награждено грамотой начальника Главного штаба ВМФ адмирала М. А. Абрамова.
- Коллектив предприятия неоднократно заносился на Доску почёта Удмуртской Республики, группы работников становились лауреатами Государственной премии Удмуртской Республики, сотрудники «Аксиона» ежегодно награждаются государственными и ведомственными наградами Российской Федерации.



на дальностях от 140 до 2000 км; для космодромов Плесецк, Байконур и Восточный изготавливаются приборы электропитания системы управления изделий наземной аппаратуры стартового комплекса ракетоносителя «Союз-2». Для создания унифицированного технического комплекса космодрома Восточный начато освоение изготовления систем гарантийного и резервного электропитания.

«Аксион» широко известен как изготовитель продукции гражданского назначения — медицинской техники, товаров народного потребления, энергосберегающего и лифтового оборудования. По номенклатуре и объёмам производства медтехники (кардиология, реанимация, неонатология, хирургия, физиотерапия) предприятие входит в первую десятку крупнейших российских производителей, а широкая линейка товаров бытовой техники благодаря качеству и надёжности составляет достойную конкуренцию широко известным зарубежным брендам.

За последние пять лет проведена большая работа по модернизации и технологическому обновлению, освоены новые виды продукции. Ижевский мотозавод сохранил и эффективно развивает



объекты социальной сферы — Медицинский центр «Аксион», Дворец культуры «Аксион», физкультурно-оздоровительный комплекс «Аксион», предприятие общественного питания «Гостиный двор». Детский оздоровительный комплекс «Берёзка» — один из лучших в Удмуртской Республике.

Ежегодно на предприятии повышается заработная плата и количество предоставляемых льгот сотрудникам, гарантированы безопасные условия труда, применяются методы бережливого производства. На прилегающей к заводу территории установлены значимые объекты — скульптурная композиция «Встреча под часами», памятник выдающемуся конструктору-изобретателю, создателю первых отечественных мотоциклов П. В. Можарову, архитектурно-художественный комплекс «Аксион» космосу», состоящий из стелы «Аксион», памятника Ю. А. Гагарину, Галереи почёта, Аллеи космонавтов. Все эти объекты не только украшают центр Ижевска, но и дарят жителям города знаковые места для встреч.

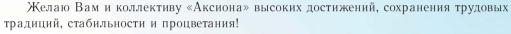
Приоритетными направлениями социальной работы на предприятии являются забота о ветеранах и молодёжи. Ветераны – гордость завода – находятся под покровительством Совета ветеранов и Благотворительного фонда «Аксион». Им оказывается не только материальная помощь, но и организуется досуг. Для молодых людей есть все возможности для карьерного и личностного роста. Ежегодно проводятся научно-технические, культурно-массовые, спортивные мероприятия, активно развивается художественная самодеятельность. Кроме того, «Аксион» занимается патриотическим воспитанием подрастающего поколения: в 2022 году создан отряд юнармии «Молодая гвардия «Аксион».

За свою богатую историю предприятие становилось участником реализации сложнейших государственных программ, достойно обеспечивая обороноспособность страны. Впереди — перспективные планы и ответственные задачи!



Поздравляю Вас и коллектив АО «Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг» с 90-летием со дня образования предприятия!

Юбилей «Аксиона» объединяет несколько поколений работников. Заслуги ветеранов и современных заводчан отмечены высокими наградами. Огромный опыт, накопленный за эти десятилетия, позволяет коллективу предприятия оперативно решать возникающие вопросы. За последние годы проведена большая работа по модернизации и технологическому обновлению, освоены новые виды специальной и гражданской продукции. «Аксион» сохранил и эффективно развивает объекты социальной сферы, ежегодно повышает заработную плату и количество предоставляемых льгот, обеспечивает достойный уровень социальной защиты персонала. Работникам предоставляются достойные и безопасные условия труда, применяются методы бережливого производства, есть широкие возможности карьерного и личностного роста, создаются новые высокооплачиваемые рабочие места для жителей республики. На прилегающей к заводу территории установлены значимые архитектурно-художественные объекты, которые делают центр города привлекательным для горожан и туристов. Проводится важная патриотическая работа. Открытие штаба юнармии «Молодая гвардия «Аксион» значимый этап в деятельности, которую проводят «Аксион», школа № 27 Ижевска и движение «Юнармия». Предприятие успешно развивается, достойно работая на благо Отечества, демонстрирует готовность к реализации новых масштабных проектов.





Александр БРЕЧАЛОВ, Глава Удмуртской Республики

Уважаемый Геннадий Иванович! Уважаемые сотрудники и ветераны Ижевского мотозавода «Аксион-холдинг»!

Примите самые искренние поздравления с замечательным юбилеем — 90-летием родного предприятия!

За минувшие десятилетия завод прошёл большой и славный путь, отмеченный множеством исторических вех, побед и достижений. Сегодня «Аксион-холдинг» — один из признанных флагманов оборонной промышленности России, где многолетние трудовые традиции дополняются передовыми технологиями и современной производственной базой.

Вы обеспечиваете техникой все виды войск Вооружённых сил России и отечественную космическую отрасль, оставаясь предприятием с высокой социальной ответственностью, где на первом месте стоит человек труда.

«Аксион» — это настоящий символ промышленной мощи Удмуртии с уникальной историей и огромным потенциалом, предприятие, которым мы можем по праву гордиться.

В этот торжественный день сердечно благодарю мотозаводцев и уважаемых ветеранов предприятия за всё сделанное на благо развития любимой республики, укрепления обороноспособности и экономического суверенитета нашего государства!

От всей души желаю крепкого здоровья, счастья и благополучия, новых трудовых достижений и мирного неба над головой!



Владимир НЕВОСТРУЕВ, председатель Государственного Совета Удмуртской Республики





Сергей ПОНОМАРЁВ, генеральный директор AO «Корпорация «МИТ»



Юрий СОЛОМОНОВ, генеральный конструктор АО «Корпорация «МИТ», академик РАН, Герой Труда России

Уважаемый Геннадий Иванович! Уважаемые коллеги, соратники и друзья!

Наша с Вами совместная работа насчитывает значительный период времени, мы проходили все этапы разработки и освоения новейшего вооружения и военной техники, укрепляя ракетно-ядерный щит нашей Родины. В результате выполнения задач по обеспечению безопасности страны совместно с Корпорацией и кооперацией были созданы уникальные стратегические ракетные комплексы XXI века «Тополь-М», «Ярс» и «Булава», ставшие гордостью отечественного оружия, позволившие достигнуть и сохранить его приоритет в настоящее время, а также создать надёжный задел на будущее.

Ижевский мотозавод является содружеством ярких и талантливых учёных, конструкторов, инженеров, рабочих — всех сотрудников предприятия. Искренне благодарим вас за многолетнее взаимопонимание и взаимовыручку! Надеемся, что крепкое плодотворное сотрудничество между Корпорацией и АО «Ижевский мотозавод «Аксионхолдинг» позволит сегодня и в будущем успешно решать важные военно-политические задачи, поставленные перед нами руководством страны и Министерством обороны Российской Федерации, а также задачи диверсификации продукции оборонных предприятий. От имени коллектива и руководства дважды ордена Ленина акционерного общества «Корпорация «Московский институт теплотехники» примите самые искренние и сердечные поздравления с 90-летием со дня образования акционерного общества «Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг»!

В этот знаменательный для Вас день от всей души желаем Вам больших творческих успехов, сохранения и преумножения научно-технического потенциала Вашего коллектива, мужества и оптимизма в преодолении трудностей, здоровья, счастья и благополучия всем работникам и членам их семей!



Александр ЛЕОНОВ, генеральный директор, генеральный конструктор АО «ВПК «НПО машиностроения»

Уважаемый Геннадий Иванович!

От всей души поздравляю Вас и весь коллектив Ижевского мотозавода «Аксион-холдинг» с 90-летием со дня основания.

Виртуозно владея самыми передовыми технологиями, сплочённый коллектив Ижевского мотозавода создаёт уникальные приборы систем управления для ракетной и космической техники, взаимодействует с ведущими научно-исследовательскими институтами и конструкторскими бюро страны.

Сотрудничество «Аксиона» с АО «ВПК «НПО машиностроения» началось ещё в 1963 году с совместных работ над комплексами с крылатой ракетой П-5. Выпускаемые сегодня сверхзвуковые крылатые ракеты оснащены приборами электрооборудования и бортовой аппаратурой систем управления разработки Ижевского мотозавода. Для космических аппаратов «Кондор-Э» были созданы приборы бортовой автоматики и приводы, разработаны системы и агрегаты перспективного ракетного комплекса стратегического назначения.

В дальнейшем нашим предприятиям предстоит ещё много совместной работы над новыми проектами.

Желаю Вам, уважаемый Геннадий Иванович, и Вашему коллективу процветания, неиссякаемой энергии, благополучия, здоровья, творческих успехов и новых достижений на благо нашего Отечества!

АО «Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг» отмечает 90-летие.

В жизнь КБМ Ижевский мотозавод вошёл на рубеже 1970—1980 годов, когда начал осваивать изготовление комплектующих для ПЗРК «Игла». Затем в производственный план вошли оперативно-тактический ракетный комплекс «Искандер-М», ПЗРК «Верба» и другие перспективные изделия.

Коллектив «Аксиона» — надёжный член нашей кооперации, люди, с которыми хочется работать, дружить, на кого можно опереться и кому можно доверять. Уж если в военные годы вы строили цеха, добывали документацию и с нуля осваивали производство вооружения — то сейчас и подавно нипочём никакие сложности. А новаторство — у вас в крови.

Коллектив Конструкторского бюро машиностроения выражает признательность за ваш труд, за наше сотрудничество. С такими партнёрами мы уверенно смотрим в будущее.

Поздравляем Вас, Геннадий Иванович, коллектив и ветеранов предприятия с 90-летием завода. Желаем трудовых побед, личного счастья и здоровья каждому. Предприятию — процветания, дальнейшего развития, сохранения традиций, достижения новых высот.



Сергей ПИТИКОВ, генеральный директор AO «НПК «КБМ»



Валерий КАШИН, генеральный конструктор AO «НПК «КБМ»

Уважаемый Геннадий Иванович!

Поздравляю Вас и в Вашем лице весь коллектив AO «Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг» с 90-летием со дня основания предприятия!

Завод прошёл большой путь, наполненный созидательным трудом на благо развития нашей страны, укрепления её обороноспособности. На каждом этапе истории самые высокие результаты работы обеспечивались чётко выстроенной, эффективной стратегией руководства, профессионализмом коллектива.

Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг» — высокотехнологичное предприятие с наукоёмким производством, надёжная промышленная опора государства.

Наше многолетнее сотрудничество строится на лучших деловых принципах эффективного партнёрства и взаимного уважения, ответственности и безусловного выполнения взятых обязательств. Сейчас взаимодействие в интересах безопасности страны расширяется, и мы признательны Вашему коллективу за вклад в общее дело.

Желаю Вам дальнейшей успешной работы, достижения высоких результатов при реализации намеченных планов, новых профессиональных свершений! Пусть грамотная политика руководства, колоссальный опыт специалистов будут основой для будущих трудовых побед!



Игорь ЧУРБАНОВ, генеральный директор AO «Воткинский завод»





Фанил ЗИЯТДИНОВ, генеральный директор ИЭМЗ «Купол»

Поздравляю Вас и трудовой коллектив Ижевского мотозавода «Аксион-холдинг» с 90-летием предприятия.

С первых дней завод приступил к решению особо важных государственных задач. Здесь собрался коллектив высококлассных специалистов, проявили себя легендарные руководители — золотой фонд российского ОПК.

Накопленный опыт позволил вам в середине XX века сделать технологический рывок в наукоёмкое приборостроение — с собой на высокую орбиту вы вывели только что созданный Ижевский электромеханический завод.

Сегодня нас связывает многолетняя история партнёрства и современные проекты. У нас общие принципы служения Отечеству и заботы о людях.

Визитной карточкой Ижевского мотозавода всегда была и остаётся ответственность перед заказчиками, активная поддержка города и республики, уважительное отношение к человеку труда. Потому ваш юбилей — не только корпоративный. Это значимое событие в отрасли и личный, трогательный, праздник для многих тысяч ветеранов и работников предприятия.

Несмотря на почтенный возраст, «Аксион-холдинг» сохраняет молодую энергию: формирует научно-технические заделы, реализует образовательные и патриотические проекты — создаёт стартовые площадки для новых свершений. Уверен в вашем успехе!

Желаю коллегам дальнейшего процветания, здоровья и счастья.



Анатолий НАУМОВ, генеральный директор AO «Элеконд»

Уважаемый Геннадий Иванович!

Поздравляю Вас и коллектив АО «Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг» с 90-летием с начала работы предприятия!

За прошедшие десятилетия «Аксион» внёс существенный вклад в развитие народного хозяйства страны, в укрепление её мощи и обороноспособности. В разные периоды отечественной истории заводу доверяли решение сложнейших задач: разработка и выпуск новых изделий для фронта в годы Великой Отечественной войны, наукоёмкой продукции в мирное время для освоения космического пространства, специальной техники для военно-промышленного комплекса, товаров гражданского назначения. Всегда находясь на производственной передовой, ваш трудовой коллектив с достоинством справляется с возложенными на него заданиями, постоянно развиваясь, совершенствуя свой технический, научный потенциал.

Сегодня «Аксион» — бренд Удмуртской Республики, один из лидеров отечественной промышленности. Достичь такого уровня возможно только благодаря наличию эффективной системы менеджмента, высокой квалификации персонала и многолетним трудовым традициям. Искренне желаю Вам, уважаемый Геннадий Иванович, и всему коллективу завода ярких трудовых достижений, успехов и процветания. Пусть этот юбилей станет ещё одним этапом на пути движения к новым рубежам. Пусть почти вековая история завода преумножается значимыми результатами на благо нашей Родины!

Поздравляю Вас и возглавляемый Вами трудовой коллектив со знаменательной датой — 90-летием со дня основания предприятия!

Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг» — это высокотехнологичное наукоёмкое предприятие, которое вносит значительный вклад в развитие обороноспособности страны, год от года наращивая производственно-технический и кадровый потенциал.

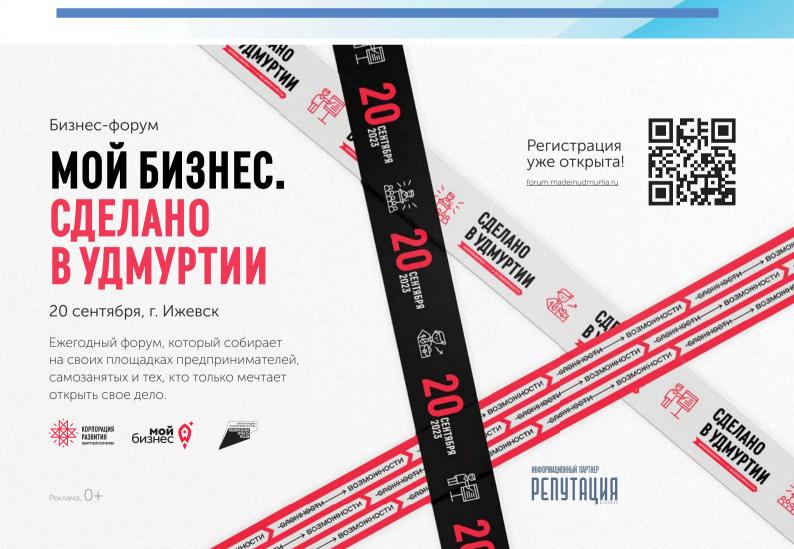
Сегодня передовые технологии производства, сложившиеся трудовые традиции коллектива, накопленный опыт, верность своему делу позволяют разрабатывать и производить как высокотехнологичные изделия и оборудование для оборонного комплекса страны, так и конкурентоспособную продукцию гражданского назначения.

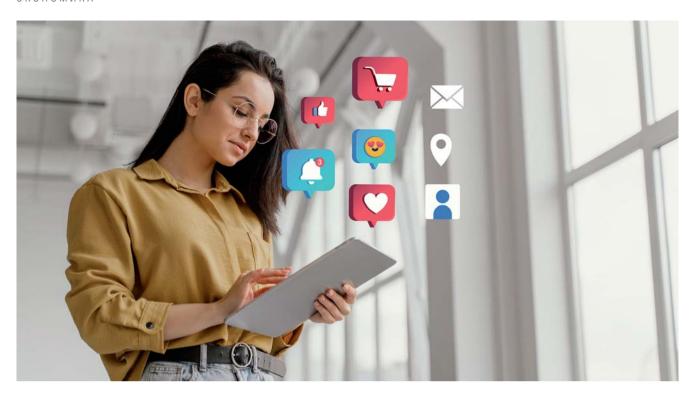
Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг» заслуженно носит звание стабильного, надёжного предприятия, которое сотрудничает с партнёрами на основе принципов безупречной деловой этики. Уверены, что наше взаимодействие будет масштабироваться и укрепляться.

Желаю руководству и всему коллективу завода приумножения накопленного годами производственно-технического опыта, новых перспективных проектов, дальнейшего развития на благо и процветание нашего региона и страны! А всем, кто трудился и трудится на предприятии, крепкого здоровья, счастья и благополучия!



Игорь КУДРЯВЦЕВ, региональный директор ПСБ в Удмуртии





РЕКЛАМНЫЙ ХОД

Резонансный закон о маркировке диджитал-рекламы, вступивший в силу год назад, сегодня поднял новую волну обсуждений. С 1 сентября рекламодателей, рекламораспространителей, операторов рекламных систем будут наказывать штрафами за неисполнение законодательных требований. В каких случаях наступает административная ответственность и как её избежать?

Евгений КАПСУДИН,

руководитель Управления Федеральной антимонопольной службы по УР:

- Какие изменения претерпело законодательство о рекламе? 1 сентября 2022 года вступила в силу статья 18.1 Федерального закона «О рекламе», которой допускается распространение рекламы в интернете только

если оператор рекламных данных присвоил ей идентификатор. Реклама также должна содержать

КАК НЕ ДОПУСТИТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ? В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ НЕОБХОДИМО РАЗГРАНИЧИВАТЬ ПОНЯТИЯ «ИНФОРМАЦИЯ» И «РЕКЛАМА» пометку «реклама» и указание на рекламодателя и (или) сайт, страницу сайта в интернете, содержащие информацию о рекламодателе.

Идентификатор — уникальное цифровое обозначение, предназначенное для прослеживаемости распространённой в интернете рекламы и учёта информации о ней. Другими словами, идентификатор подтверждает факт размещения рекламы в интернете.

Не имеет значения, кто поставит пометку «реклама», но ответственность за её отсутствие несёт рекламораспространитель.

Идентификатор рекламе присваивает Оператор рекламных данных (ОРД). Реестр ОРД формирует и ведёт Роскомнадзор.

По всей ли рекламной информации, которую распространяем через интернет, необходимо подавать сведения в Роскомнадзор? Есть два случая,

С 1 СЕНТЯБРЯ НАЧНУТ ШТРАФОВАТЬ ЗА РЕКЛАМУ В ИНТЕРНЕТЕ БЕЗ МАРКИРОВКИ.

Штраф для граждан – от 30 тыс. руб. до 100 тыс. руб.; для должностных лиц и ИП – от 100 тыс. руб. до 200 тыс. руб.; для юрлиц – от 200 тыс. руб. до 500 тыс. рублей.

когда сведения подавать не нужно. Первый: если рекламодатели, рекламораспространители и другие участники рекламного рынка продвигают собственные товары (работы, услуги), направляя пользователям информацию на адреса их электронной почты, а также в виде электронных сообщений (рассылки по собственным клиентским базам). Второй: если реклама распространяется в составе теле- и радиопередач и отображается в интернете без изменений по сравнению с первоисточником (допустим, при онлайн-трансляции передачи на сайте телерадиокомпании). В других случаях рекламную информацию следует направлять в Роскомнадзор.

За нарушения требований закона предусмотрены штрафы. В частности, введена ответственность за отсутствие пометки «реклама» и указания на рекламодателя. Для физических лиц – административный штраф в пределах от 2 тыс. руб. до 2 500 руб., для должностных лиц – от 4 тыс. руб. до 20 тыс. руб., для юрлиц – от 100 тыс. руб. до 500 тыс. рублей.

С 1 сентября этого года вводится административная ответственность за отсутствие идентификатора. Размер штрафа для граждан составит от 30 тыс. руб. до 100 тыс. руб.; для должностных лиц и индивидуальных предпринимателей - от 100 тыс. руб. до 200 тыс. руб.; для юрлиц – от 200 тыс. руб. до 500 тыс. рублей.

Как не допустить привлечения к ответственности? В первую очередь необходимо разграничивать понятия «информация» и «реклама». Понятие «реклама» дано в законе о рекламе (реклама – информация, распространённая любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределённому кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке). Если цель распространения информации – продвижение товара (работ, услуг), то это реклама, и её необходимо маркировать специальной пометкой. Если это просто новость или событие, информация не подлежит маркировке.

Должна ли маркироваться бартерная реклама или самореклама? Рекламная информация организации-партнёра подлежит маркировке. Если на интернет-ресурсе компания размещает собственные рекламные материалы, то они также подлежат маркировке, а информация о рекламе должна направляться в Роскомнадзор. Если пресс-релизы имеют рекламный характер, информацию о них учитывают в общем порядке (независимо от того, распространяются ли материалы бесплатно или нет).

Рекламой не считают информацию о товарах и услугах, которая публикуется на официальном сайте производителя или продавца. Но если есть открытый призыв приобрести товар, даются оценки в превосходной степени, такой контент могут признать рекламой.

Участники рынка отмечают, что из-за несовершенства законодательства возникают спорные моменты, порой непросто разграничить «рекламу» и «информацию». Решает вопрос в каждом конкретном случае антимонопольная служба, она оценивает информацию на предмет её отнесения к рекламе или к «просто информации», исходя из содержания, всех обстоятельств размещения.

Игорь ШЕВЦОВ,

начальник отдела маркетинга редакции газеты «Известия Удмуртской Республики»:

- С одной стороны, закон призван сделать диджитал-рынок прозрачным, понятным, контролируемым. С другой –

он в определённой мере усложнил жизнь всех участников рекламной цепочки: рекламодателей, рекламных агентств, владельцев площадок, где размещается реклама, операторов рекламных данных. Особую нагрузку прочувствуют на себе те игроки рынка, которые работают с большими объёмами рекламы.

Итак, что изменилось? Теперь вся реклама в интернете должна маркироваться и иметь пометку на креативах. Что представляет из себя маркировка интернет-рекламы? До её распространения необходимо присвоить идентификатор, или «токен», то есть уникальное цифровое обозначение, проставить пометку «реклама», указать на рекламодателя или на интернет-страницу, которая содержит информацию о нём. Идентификатор присваивает Оператор рекламных данных (ОРД),

С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ЗАКОН ПРИЗВАН СДЕЛАТЬ ДИДжитал-Рынок ПРОЗРАЧНЫМ, ПОНЯТНЫМ. КОН-ТРОЛИРУЕМЫМ. С ДРУГОЙ — **УСЛОЖНИЛ** ЖИЗНЬ УЧАСТНИ-КОВ РЕКЛАМНОЙ **ШЕПОЧКИ**



то есть участникам рынка нужно, прежде всего, выстроить работу с ОРД.

Оператор рекламных данных фиксирует в первую очередь движение рекламного креатива в сетях, а далее — присутствие участников рекламного процесса. И «токен» каждому креативу может присвоить как рекламодатель, так и рекламопроизводитель, рекламораспространитель.

На первый взгляд, процесс маркировки — непростой. Например, присвоение нового «токена» потребуется, если вы изменили количество или месторасположение букв и знаков в тексте, добавили или удалили кадр в видеоряде, или изменили звуки в аудиоролике (подкасте). Но если начать эти процессы, можно понять: да, они усложняют работу, однако не требуют каких-то колоссальных усилий. Любой закон, в том числе о рекламе, нужно исполнять.

«МАРКИРОВОЧНЫЕ» ЗАТРАТЫ КОМПАНИЙ ПАДАЮТ НА ПЛЕЧИ РЕКЛАМОДАТЕЛЯ, А В КОНЕЧНОМ СЧЁТЕ — НА ПОТРЕБИТЕЛЯ

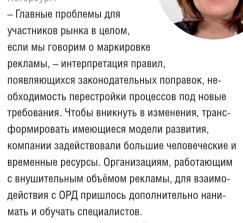
Чтобы не попасть под штрафы, следует понимать: если сообщение содержит призыв к покупке, продвигает конкретный товар или услугу, если в самом сообщении есть промокоды или ссылки на продукты, это — реклама. Формат сообщения может быть любым — текстовый материал, баннер или любая картинка, видеоролик, «кружок» в телеграм-канале, аудиозапись.

Новшества, как я уже говорил, добавляют объём работы, но в них есть и плюсы. Например, с помощью нового закона рекламодатели, которые работают с посредниками, могут увидеть, на что был потрачен бюджет. Теперь все данные по работе посредников можно будет увидеть в системе и понимать, куда были потрачены деньги, вести анализ. Госорганы тоже смогут контролировать финансовые потоки.

По сути, сейчас главное для участников процессов, которые только начинают работу по новому закону, — правильно выбрать ОРД. Лучше остановиться на том операторе, который предлагает понятную схему работы, демократичную ценовую политику, обеспечивает быструю обратную связь.

Наталья БЕЛКОВА.

генеральный директор Коммуникационного агентства 4D, Санкт-Петербург:



С передачей данных в ОРД связано много нюансов. Нельзя один раз получить токен на креатив и успокоиться — требуется постоянно проводить соответствующую работу (загружать документы, передавать данные за себя и за клиента, вести отчётность и пр.). Несложно представить, сколько это рутины, если компания размещает информацию в десятках телеграм-каналов.

Многие формулировки в законе до сих пор вызывают вопросы. Например, критерии отнесения пресс-релизов к рекламным текстам выглядят неоднозначными, при двойной интерпретации в каждом отдельном случае последнее слово остаётся за конкретным проверяющим сотрудником ФАС. Здесь мы видим риски для PR-отрасли.

Есть также сложность в работе с соцсетями. Многие администраторы в ВК и Telegram принимают оплату только на карту, некоторые даже не оформлены как самозанятые. Из-за этого при-

ЕСЛИ ЦЕЛЬ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ - ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРА (РАБОТ, УСЛУГ),

то это реклама, и её нужно маркировать. «Просто новость» маркировке не подлежит.

ходится отказываться от многих площадок с большим числом посетителей.

Что касается цен, пока они у операторов не заоблачные, вряд ли финансовый момент серьёзно ударит по бюджету участников рынка. Агентства, работающие с рекламой, вероятно, будут включать этот расход в смету для клиента.

Что могу посоветовать? Грамотно обучать сотрудников, задействованных в процессах, следить за изменениями закона, вместе с юристом составить документы об ответственности. которая возлагается и на площадку, и на клиента, выработать единую политику по спорным вопросам.

Сергей САМОНИН.

CEO programmatic-платформы RTBSape. Mockba:

- Как лучше строить работу в меняющихся условиях? Рекламодателям и агентствам советую работать с подрядчиками, полностью поддерживающими технологически закон «О рекламе». Это как системные компании типа ВК и Яндекса, так и некоторые независимые DSP.

Операторам рекламных систем рекомендую поддержать имеющееся решение по передаче данных через Open RTB-протокол, быть всегда на связи с представителями своей ОРД для своевременной интеграции обновлений.

Паблишерам (инвентарю) – работать с рекламными системами, которые опять же поддерживают закон технологически (все креативы от них промаркированы визуально и имеют erid в ссылках), а в идеале и берут на себя ответственность за загрузку отчётов в ОРД за паблишеров.

О тарифах. ВК и Яндекс пока предоставляют услуги своих ОРД бесплатно, думаю, и далее для большинства их клиентов (кроме крупнейших) ситуация не изменится. Поэтому лучше делать выбор в их пользу (если вы ещё в процессе). ОРД-А от Amberdata тоже до определённого момента не тарифицировал клиентов (сейчас ситуация меняется). По отзывам, он является эффективным оператором с хорошей поддержкой и быстрой обратной связью, за счёт этого ему уже удалось подключить несколько крупных независимых

DSP- и SSP-игроков. Тарифы от МедиаСкаута и Первого ОРД (ОРД от МТС и Билайна соответственно) пока выглядят необоснованными, хотя эти операторы выстроили удобный и прозрачный процесс работы.

Пока основная проблема, с которой сталкиваются участники рынка, - неполнота данных в длинных цепочках (например, не у всех операторов рекламных систем, близких к инвентарю, есть полная информация об изначальных рекламодателях и реквизитах их договоров, получаемая по цепочке посредников между рекламодателем и конкретным оператором рекламной системы).

Обмен этой информацией до конца не

автоматизирован, и это тоже проблема. Несмотря на имеющееся решение в виде расширения Ореп RTB-протокола, которое поддержала значительная часть рынка, многие игроки для корректной подачи отчётов в ОРД до сих пор обмениваются Excelтаблицами с данными о договорах, площад-

ках и креативах.



директор по развитию Media Grata, Москва:

- Закон о маркировке рекламы в интернете и вообще сам тренд на «маркировку всего» - правильный.

Однако на текущий момент многие требования выглядят сырыми и непродуманными. Игроки рынка до сих пор нечётко понимают, что именно подлежит маркировке, что считается рекламой, каким образом осуществлять маркировку в трансграничных соцсетях и в мессенджерах. И это – лишь часть вопросов.

Да, компания может сформировать некий свод правил по маркировке, но эти регламенты в любом случае будут внутренними, нет гарантий, что проверяющие сочтут их безупречными, не выявят недочётов. Тем более что определения в законе звучат неоднозначно.

Есть вопросы по «маркировочным» затратам, они падают на плечи рекламодателя, а в конечном счёте – на потребителя. Размер штрафов, на мой взгляд, - внушительный, санкции могут «похоронить» большое число игроков рынка.

БЛАГОДАРЯ НОВОМУ ЗАКОНУ РЕКЛАМОДАТЕЛИ, РАБОТАЮШИЕ С ПОСРЕДНИКАМИ, БУДУТ ВИДЕТЬ. на что был ПОТРАЧЕН БЮДЖЕТ. ГОСОРГАНЫ ТОЖЕ СМОГУТ КОНТРОЛИРОВАТЬ ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ

АЛЕКСАНДР ЗАРУБЕЙ: «В РАБОТЕ ВАЖНО ДОВЕРИЕ...»

Исполнительный Вице-Президент, управляющий по Западно-Уральскому региону Газпромбанка **Александр Зарубей** рассказал о розничных и корпоративных клиентах, доверии в команде и о том, какие продукты и услуги банк предлагает для развития бизнеса.



Александр ЗАРУБЕЙ, *Исполнительный Вице-Президент.*

управляющий по Западно-Уральскому региону азпромбанк входит в число ключевых российских финансовых организаций. Каково «самочувствие» одного из флагманов банковской отрасли сегодня?

— 31 июля Газпромбанк отметил день рождения — 33 года со дня основания. Накануне банк заключил с правительством Удмуртской Республики соглашение о взаимодействии, направленное на решение приоритетных задач социально-экономического развития региона, укрепление промышленного потенциала и обеспечение организаций и насе-

ления высококачественными банковскими услугами. Так сформулирован предмет соглашения. И для нас это не просто красивые и правильные слова, которые принято писать в документах. Во всех российских регионах наша работа напрямую связана с реализацией проектов, которые реально делают жизнь людей лучше, комфортней. А что касается показателей, то банк «чувствует» себя уверенно и делает шаги вперёд, поскольку понимает, куда идёт сам и куда движутся наши клиенты. Разумеется, внешние условия периодически вносят коррективы. Но факты говорят сами за себя: мы по-прежнему входим в число крупнейших банков России и часто радуем клиентов, предлагая линейки продуктов.

- А работа Газпромбанка в нашем регионе...

- Ижевская дирекция Газпромбанка занимает неплохие позиции в рейтинге как по интегральному показателю, так и по отдельным направлениям. Высокие показатели и профессионализм команды формируют доверие к Ижевской дирекции Газпромбанка, и этот факт, бесспорно, упрощает совместную работу. Определённым маркером наших стабильных позиций является и подписание соглашения о сотрудничестве с правительством Удмуртской Республики, о котором мы говорили в начале беседы. Мы видим, что у региона большой промышленный потенциал, который совместными усилиями активно развиваем.
- Насколько активно растёт клиентская база, связанная с корпоративно-инвестиционным бизнесом? Долгое время существовало представление о том, что клиентами Газпромбанка являются отраслевые предприятия, относящиеся к ТЭКу. Так ли это? Кто ваш клиент сегодня?
- С клиентами из сферы нефтегазовой промышленности Газпромбанк действительно работа-

БАНК ЗАКЛЮЧИЛ С ПРАВИТЕЛЬСТВОМ УДМУРТИИ СОГЛАШЕНИЕ О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ.

направленное на решение приоритетных задач социально-экономического развития региона, укрепление промышленного потенциала, обеспечение организаций и населения высококачественными банковскими услугами.

ет давно. Мы понимаем значение этой отрасли для экономики, видим потребности представителей ТЭК и стараемся их удовлетворить. Но при этом банк абсолютно универсален.

Банк работает с представителями разных отраслей экономики, поэтому портрет клиента в каждом сегменте будет свой. Например, последние три года мы уделяем большое внимание малому и среднему бизнесу и неплохо продвинулись в этом направлении.

Не стоит забывать, что многое зависит от того, как конкретный клиент себя ощущает с точки зрения кредитного риска, каким образом видит своё развитие и совпадает ли его позиция с нашими выводами, сделанными на анализе документов и результатов диалога.

- Какая линейка банковских услуг наиболее востребована в настоящее время бизнесом?

 Газпромбанк предлагает широкую продуктовую линейку как в сфере розничного кредитования, так и для корпоративных клиентов. Например, бизнес активно пользуется проектным финансированием от Газпромбанка. Актуальны для субъектов МСП и кредитные продукты для приобретения оборудования. Сегодня мы ведём работу по упрощению системы принятия кредитного риска. Основная задача - сократить до двух-трёх недель сроки принятия решений о предоставлении денежных средств клиентам представителям МСП.

Помимо этого, у банка сильный транзакционный блок, начиная от сервиса «бизнес-онлайн», который расширяет возможности управления средствами компании, заканчивая предложениями для крупных корпораций и холдингов, в рамках которых компании могут управлять всеми счетами в комфортном виде на уровне своего централизованного казначейства. Для размещения денежных средств клиентов мы также используем широкую линейку казначейских продуктов: от традиционных депозитов до вывода на биржу. Можем предложить качественный сервис по проведению трансграничных платежей в соответствии со всеми существующими законодательными нормами. Увеличивается доля участия рубля во внешнеторговых платежах.

- Цифровизация банковских услуг также ориентирована прежде всего на удобство клиента. Как идёт трансформация в этом направлении, в том числе связанная с повышением уровня комфорта работы бизнеса за счёт онлайнсервисов?

- Цифровой сервис - это система «бизнесонлайн». Она соединяет в себе набор банковских продуктов: платёжные и транзакционные инструменты, технологии аналитики и отчётности. Также мы располагаем оцифрованными механизмами размещения на бирже в режиме онлайн. Для их использования нужно лишь единожды подписать с Газпромбанком генеральное соглашение. Всеми этими сервисами клиент может воспользоваться в любое время. Хочется добавить, что, с одной стороны, цифровизация проникла практически во все сферы нашей жизни, но с другой – мы уважаем выбор клиента и стараемся учитывать особенности и пожелания каждого. И если, к примеру, розничные клиенты в каком-то регионе предпочитают коммуницировать с банком в офисе, то это повод задуматься о необходимости открытия новых офисов там, где они востребованы.

- Это то, что мы называем клиентоориентированностью...

 Да. Мы стараемся придерживаться индивидуального подхода при принятии решений. Для нас. безусловно, важны такие аспекты, как доля рынка и объём портфеля, однако за любыми показателями стоит фокус на индивидуальном подходе. Возьмем, например, корпоративных клиентов. Банк внимательно анализирует не только их финансы, но и бизнес-процессы: соотносит экономику компании с конкретным сектором и экономикой в целом. Поэтому часто так бывает, что если мы начинаем работать с клиентом, он остаётся с нами на десятилетия.

Клиенты и команда – залог успешного развития Газпромбанка. Именно эти составляющие ведут нас к увеличению доли рынка, улучшению сервиса и прогрессу в целом. Уверен, что при хороших сегодняшних показателях Ижевской дирекции банка потенциал не исчерпан. Идёт развитие качественной клиентской базы, увеличение показателей по различным метрикам. Впереди – интересная и активная работа.



ГАЗПРОМБАНК ПРЕДЛАГАЕТ ШИРОКУЮ ПРОДУКТОВУЮ ЛИНГЙКУ КАК В СФЕРЕ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ, ТАК И ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

ЭПИЦЕНТР БИЗНЕС-КУЛЬТУРЫ УДМУРТИИ

Сегодня «Деловая Удмуртия» — единственная рабочая предпринимательская региональная ассоциация. Здесь сконцентрировано большое количество ресурсов, за резидентами — многочисленные коллективы. Ассоциация играла и играет значительную, и даже ключевую, роль в принятии решений в регионе. Для экономики — это мощный элемент регионального самосознания, эпицентр бизнес-культуры.

о свой кризис, как у любой организации, был и у «Деловой Удмуртии». Это нормально. Старая модель по прошествии полутора десятков лет работы стала уходить, настало время поиска новых смыслов. Не побоюсь этого слова, в какой-то момент стоял вопрос о её дальнейшем существовании. Важно, что «Деловая Удмуртия» это поняла, приняла и сумела пройти этот кризис. Для меня это вдвойне значимое переживание, поскольку именно в этот момент коллегами мне было доверено находиться на посту председателя правления.

Благодарю резидентов за поддержку, за то, что были предприняты шаги, которые перезагрузили ассоциацию. Мы вместе нашли пути, которые позволили развиваться дальше. Было принято решение о большей

открытости, изменении принципов формирования. Но было сохранено главное: в рядах ассоциации должны быть люди, представляющие реальный бизнес самых разных направлений, работающий на территории республики. В «Деловую Удмуртию» вливаются представители новых отраслей. Ассоциация должна и будет эволюционировать, сейчас её состав на эту эволюцию настроен. Она очень прогрессивна, и поэтому её история будет продолжаться.

Сегодня я вместе с рядом опытных резидентов ассоциации в какойто степени занимаю позиции своеобразного хранителя традиций. Это тоже очень важно, чтобы в процессе развития она не оторвалась от



основ, сохранила качество работы и значение для экономики Удмуртии.

Для самих членов общение внутри ассоциации играет огромную роль. Если ктото думает, что на встречах говорят только про деньги, то это не так. Это обмен мнениями, информацией, не только профессионального и бизнес-содержания, но и жизненными историями, эмоциями. И это наполняет резидентов новой энергией для будущих проектов и свершений. Здесь нет ни одного усталого человека. Мне абсолютно комфортно среди этих людей, в настоящем кругу друзей.

Я пришёл в ассоциацию далеко не первым. Мне было предложено представлять здесь отрасль IT, когда её значение уже стало заметным в функционировании экономики. За годы моего пребывания в качестве резидента чрезвычайно ценю возможность

общения в кругу коллег с точки зрения их жизненного и бизнес-опыта. Это люди, которые по три десятка лет в бизнесе. Они выстояли, претерпев все те изменения экономики, которые происходили за это время. Колоссальный опыт, как перестраивать, как адаптироваться. Многие начинали новые бизнесы. Предприниматель поймёт, что значит для человека, который создал и развил компанию, начинать с нуля. А многие такой путь прошли. Этому не научат ни в одном университете. Здесь у ассоциации, на мой взгляд, есть потенциал в наставнической деятельности. У молодых предпринимателей есть такой запрос. Для развития регионального бизнеса это должно стать важным вкладом.

ПРАВИЛО ЖИЗНИ:

ВЕРЮ В ЕДИНОРОГОВ!

Олег ВЫЛЕГЖАНИН,

совладелец образовательного центра «Семь пядей»:

«Деловая Удмуртия»— это ассоциация лучших хранителей тралиций реального бизнеса в регионе, бизнеса «на земле»





БЫТЬ ТАМ, ГДЕ ВАШЕ СЕРДЦЕ

Директор Центра дополнительного образования «Kids Академия» **Светлана Аверина** стала резидентом «Деловой Удмуртии» с непривычным для ассоциации бизнесом — образовательным. И это вряд ли случайно: ассоциация активно меняется, и возможно, через следующие 20 лет именно сегодняшние воспитанники «Kids Академии» встанут у руля организации.

оё первое знакомство с резидентами «Деловой Удмуртии» состоялось спонтанно, когда Григорий Ушаков пригласил меня на одну из встреч с основателем ассоциации Виктором Хорошавцевым. Я очень вдохновилась той встречей, атмосферой и невероятной энергетикой, которая присуща всем участникам. Для меня это были несколько часов настоящего эмоционального подъёма. Я до сих пор помню, как сказал тогда Виктор Геннадьевич про бизнес и общение: надо быть там, где ваше сердце. Поэтому я — в «Деловой Удмуртии».

У меня не было особых ожиданий и представлений от вступления в ассоциацию. Мне не очень понятно, когда периодически слышу, что мы объединились ради взаимовыгодного сотрудничества или связей. У меня такой специфический и очень скромный (в масштабах

ассоциации) бизнес, что либо ты работаешь хорошо (и тебе готовы доверить образование и развитие детей), либо никакие связи не помогут. Поэтому общение, обмен положительными эмоциями, энергетика и поддержка для меня — главное в «Деловой Удмуртии».

Здесь все самодостаточны и уверены в себе, нет людей, которые сомневаются в собственном деле. Да, мы все разные — и это тоже важное качество резидентов, потому что собраться вместе, быть интересными друг другу и способными поддержать разговор на самые разные темы тоже нужно уметь. Как человек, непосредственно связанный с образованием, и преподаватель русского языка в прошлом, с огромным удовольствием отмечу, что резидентов «Деловой Удмуртии» объединя-



ет ещё серьёзная, качественная «база» — наше замечательное советское образование и воспитание, чрезвычайно широкий кругозор. Это очень чувствуется в общении.

Я многих знала заочно по рассказам сына, который дружит и общается с детьми резидентов. И это очень здорово, когда при личном знакомстве у меня абсолютно «сложилась» картинка и нет дисбаланса по отношению к кому-то.

Что не хватает ассоциации? Честно, не знаю. Мы открыты, активны, готовы к развитию и взаимопомощи. Возможно, нам недостаёт единой спортивной команды. Каждый занимается каким-то видом спорта, может быть, уже пора выходить на соревнования командой и усилить наши позиции ещё и на спортивных аренах? Также было бы неплохо проводить больше «семейных» мероприятий с участием вторых половин резидентов «Деловой Удмур-

тии». Недавно, когда мы по приглашению председателя правления Артура Курылёва посещали парк «Динополис», такая мысль возникла у многих. Очень здорово, когда в мероприятиях участвуют мужья-жёны и дети наших резидентов, это ещё больше объединяет нас.

Мне сложно представить «Деловую Удмуртию» через 20 лет. Представляете, какие мы все будем «аксакалы»? Но я точно уверена, что ассоциация по-прежнему будет в авангарде бизнес-сообществ республики. Размер организации имеет значение — она не должна быть большой. Важно, чтобы все действительно хорошо знали и были интересны друг другу, чтобы наше общение и взаимодействие оставалось доверительным и комфортным.

ПРАВИЛО ЖИЗНИ:

ХОРОШЕМУ ЧЕЛОВЕКУ ВСЕГДА И ВЕЗДЕ ХОРОШО. ИСКАТЬ ЧТО-ТО ИЗВНЕ НЕТ СМЫСЛА. МЫ ВИДИМ ВЕЗДЕ СЕБЯ И ПРИТЯГИВАЕМ ТОЖЕ ТАКИХ, КАК МЫ САМИ.

Светлана АВЕРИНА,

директор Центра дополнительного образования «Kids Академия»:

«Резидентов «Деловой Удмуртии» объединяет серьёзная, качественная «база» — советское образование и воспитание, чрезвычайно широкий кругозор».





СТРАШНО НЕ ДЕЙСТВИЕ, А БЕЗДЕЙСТВИЕ

Приобретя хороший бэкграунд в собственном бизнесе, **Анастасия Кислухина** почувствовала необходимость дальнейшего развития — и решила вступить в «Деловую Удмуртию». Она уверена: несмотря на то, что лучшими предпринимателями до сих пор зачастую называют мужчин, у прекрасной половины человечества ровно столько же возможностей для успешной деятельности в разных сферах.

кружение играет огромную роль в жизни каждого человека. Хочешь развиваться — общайся с людьми, которые умнее, опытнее тебя, у которых есть чему поучиться. Занимаясь с 2010 года предпринимательством, я всегда старалась находиться рядом с профессионалами, теми, кто идёт к целям, не боясь трудностей, «горит» своим делом и этим заряжает на успех других. А полтора года назад, ощутив потребность в качественных переменах в своей жизни, приняла решение вступить в «Деловую Удмуртию».

В России сегодня на самом деле не так много женщин — успешных предпринимателей. Мне кажется, мы недооцениваем свои силы и возможности, боимся масштабировать бизнес. Кстати, возможно, многим и

не надо пытаться «свернуть» горы», так как женщины, в отличие от мужчин, часто работают не ради доходов, а с целью самореализации. Но если мы решаем продвигаться в этом направлении — нужно действовать. Я всегда стараюсь идти туда, где страшно, и делать то, что вызывает страх, чтобы перебороть в себе данный блок. Это касается и личной жизни, и бизнеса.

А в целом, уверена, у женщин ровно столько же возможностей для развития, как и у мужчин. При этом для мужчин работа зачастую — это только работа, мы же ею «живём». Для нас офис — как дом, а коллектив — вторая семья, и при таких тёплых отношениях, при поддержке намного проще идти к цели. Ко всему прочему, жен-



щины-предприниматели часто руководствуются не логикой, а эмоциональным интеллектом, тогда как мужчины продумывают перспективы своего дела на пять-десять лет вперёд. Имея опыт бизнес-тренера, я бы сказала, что такая наша позиция — скорее минус, чем плюс, но, несмотря на это, нам многое удаётся.

Для меня успех связан не только с хорошими доходами. Считаю, что человек успешен в том случае, если он реализует все свои задачи, достигает целей в бизнесе, жизни. И эти достижения приносят пользу не только ему самому, но и окружающим. Я работаю в туристическом бизнесе, и, подбирая варианты туров, стараюсь это делать, как для себя. Для меня очень важны эмоции, которые получают люди от нашей коммуникации. Ведь мы строим бизнес не только для

себя, а чтобы закрывать какие-то потребности населения. И если клиенту всё нравится, то и мы будем в «плюсе».

Какой я вижу «Деловую Удмуртию» ещё через 20 лет? Думаю, что у нас будет больше молодых резидентов и мы более активно будем коммуницировать с представителями других профессиональных объединений. В целом же, мне кажется, в таком виде, в котором ассоциация существует в настоящее время, она максимально самодостаточна. Можно создать множество новых сообществ — со своими новациями, тенденциями. Но это будет уже не наша ассоциация. Она ценна для меня именно традициями, духом винтажа в самом лучшем смысле этого слова.

ПРАВИЛО ЖИЗНИ:

ИДТИ ТУДА, ГДЕ СТРАШНО, ЧТОБЫ ПОБОРОТЬ В СЕБЕ БЛОКИ. И ДЕЛАТЬ ДЛЯ ЛЮДЕЙ, КАК ДЛЯ СЕБЯ.

Анастасия КИСЛУХИНА,

генеральный директор турагентства Anex tour:

«Деловая Удмуртия» ценна для меня традициями, духом винтажа в самом лучшем смысле этого слова».





ПО-РУССКИ. И ТОЧКА

По названию встречают. Название бренда создаёт первое впечатление о товаре, которое потом изменить очень сложно. И в нейминге, как и в любой сфере, есть свои тренды. Каким должен быть хороший нейм и какие тенденции в нейминге актуальны сегодня, «Деловой Репутации» рассказала заведующая кафедрой рекламы и бизнес-коммуникаций Российского университета Дружбы народов **Нина Трубникова**.

ренд — важнейшая часть маркетинговой стратегии. Без него корабль никуда не поплывёт. Это центральный идентификационный элемент продукции, услуг, на который всегда опирается комплекс мероприятий по их продвижению. Компания может не иметь слогана, логотипа, и таких субъектов экономики немало, но имя есть у всех. В прошлом году одна из федеральных компаний провела репрезентативный опрос среди россиян, выяснив, как бренд-неймы влияют на покупательский спрос. В данном исследовании 75%

опрошенных подтвердили, что название влияет на их желание приобрести тот или иной товар, и оно очень важно. 52% участников опроса заявили о своей любви к русским названиям. 23% предпочли англоязычные названия и формулировки. 8% из всей фокус-группы нравятся русские названия на латинице. 7% считают, что если международный бренд представлен в России, его название должно быть написано кириллицей, как в случае с сетью «Бургер Кинг».

В последнее время в России часто поднимается вопрос о том, что в нашей речи не должно

БРЕНД — ВАЖНЕЙШАЯ ЧАСТЬ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ



НЕМНОГО МЕНЬШЕ, ЧЕМ РАНЬШЕ, НО ВСЁ РАВНО И В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В НЕЙМИНГЕ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ЛИЧНЫЕ ИМЕНА быть засилья иностранных слов. Такая же полемика ведётся и в отношении нейминга: стоит ли сохранять данный англоязычный термин или необходимо его русифицировать. На самом деле понятие «нейминг» – процесс разработки уникального и запоминающегося названия бренда, товара или услуги – очень ёмкое. С одной стороны, оно отражает процесс, с другой – результат. Я много пыталась подобрать русский аналог ему на замену – подходящего варианта пока не нашла.

В нейминге, как и во многих других отраслях, есть свои тренды. Они взаимосвязаны с процессами, которые происходят в обществе — экономическими, политическими, социальными, технологическими, цифровыми и т. д. Среди основных тенденций в нейминге отмечается усиление русских мотивов, повышение тяги к нашей исконности, аутентичности. Если раньше названия типа «Салют», «Юность», «Искра» казались чуть ли не раритетом, то сегодня они воспринимаются хорошо. Русские неймы — «Балтика», «Быстров», «Сибирская корона», «Святой источник», «Никола», который попробовал бросить вызов «Кокаколе», до сих пор греют душу отечественному потребителю.

Второй современный тренд в нейминге — минимализм. Востребованы простые, понятные, короткие, «стреляющие» названия — сок «Я», «Да», молоко «Му», и они успешно доносят основную идею бренда до потребителя.

До сих пор остаются модными геоназвания с отсылками к определённой географической местности, реальной или выдуманной. Не все знают, что компания ADOBE — мировой разработчик программного обеспечения, называется по имени небольшой речки, протекающей в Калифорнии. В России эта практика активно используется в продуктовой нише: «Коровка из Кореновки», «Вкуснотеево», «Простоквашино». Такие неймы сразу рисуют привлекательную для потребителя картинку и дают широкие возможности для сторителлинга.

Немного меньше, чем раньше, но всё равно и в настоящее время в нейминге используются личные имена. Они есть и на Западе: Шанель, Мазератти, Феррари, Нестле – всё это фамилии, которые легли в основу названий мировых корпораций. Но в России такие примеры особенно живучи: Довгань, Солодов, Тинькофф, Коркунов и т. д. Для понимания стоит обратиться к истории. До революции в нашей стране большинство магазинов и предприятий называли по имени их владельца. И покупатели приходили «на имя», так как собственник бизнеса лично отвечал за качество всех реализуемых у него товаров. В советскую эпоху вместо имён в соответствии с общегосударственной идеологией в неймах появились наименования министерств, ведомств. отчего названия стали длинными, нелепыми, а где-то – даже смешными. Тушёнка «Главпродукт», «Внешторгбанк» – всё это ретро-бренды. А на постсоветстком пространстве вновь стали массово появляться предприятия с «именными» названиями, в основном – парикмахерские, кафе, магазины. Параллельно возникли бренды, построенные на игре слов, придающие старым фразам новый смысл и т. д.

Как придумать название бренда и не сделать ошибку? В первую очередь необходимо учитывать сферу, где оно будет использоваться, и уровень целевой аудитории, на которую рассчитан нейм. Недавно я узнала о медицинской клинике, которую назвали Arbor vitae, что в переводе с латинского означает дерево жизни. Красиво? Да. Но для большинства посетителей данные слова ничего не значат. Много накладок, шума в каналах коммуникаций возникает тогда, когда наименование бренда используется за рубежом, а его создатели не учли данную специфику. Яркий пример. «Газпром» и Нигерийская государственная компания создали общий бренд «НиГаз», который по произношению ассоциировался с оскорбительным для афроамериканцев прозвищем. В итоге он

КАК ПРИДУМАТЬ НАЗВАНИЕ БРЕНДА И НЕ СДЕЛАТЬ ОШИБКУ?

В первую очередь необходимо учитывать сферу, где оно будет использоваться, и уровень целевой аудитории, на которую рассчитан нейм.

оказался нетолерантным по отношению к другой расе. На слуху история, когда компания Chevrolet имела трудности с продажей автомобиля Chevy Nova в Латинской Америке из-за того, что по va на испанском означает «она не идёт». В России известный случай — бутилированная вода Blue Water, которая также «не пошла» по причине своего неоднозначного названия.

При разработке названия нужно исходить из инсайтов целевой аудитории. Бренд должен демонстрировать людям их скрытые или даже очевидные желания. Например, кафе «Пили-ели». Итак, обобщим критерии для успешного нейма.

Первый критерий – название. Оно должно быть благозвучным, легко читаться, произноситься и запоминаться.

Второй – маркетинг: насколько хорошо название отражает суть товара.

Третий критерий – этический. Современные неймеры стали часто использовать жаргонные слова и ненормативную лексику в разных формах, «ёлки-палки», была такая сеть ресторанов, «ёшкин кот» и т. д. Конечно, провокационная реклама всегда хорошо запоминается, и это приводит к определённой известности бренда, что отлично было видно на примере эпатажных стишков компании «Евросеть». Но, на мой взгляд, при разработке подобных компаний нужно учитывать, где они будут проводиться. Если название рассчитано на малую аудиторию, действует в определённой микросреде, наверное, оно имеет место быть. Но если бренд ориентирован на широкую аудиторию, эпатажа быть не должно.

И последний критерий успешного бренда — правоохранность. Не каждое название можно зарегистрировать. Такие общеупотребительные слова, как «Россия», «Москва», «банк» и т. п., даже в качестве элементов нейма не подойдут.

Нейминг в различных сферах имеет свою специфику. Непростая задача — разработка бренда в культурной среде, такой продукт существенно отличается от продукта коммерческого. С одной стороны, его потребителем будет более продвинутая аудитория. С другой — даже если она таковой и не является, то всё равно настроена на что-то высокое. Поэтому маргинальные, неформатные идеи здесь неприемлемы, а отклик у посетителей вызовут благозвучные неймы и

сдержанные образы, особенно в музейном и театральном направлении. В образовательном нейминге всё достаточно специфично. Многие учебные заведения в названиях имеют имена учёных, и в данном случае их неймам требуется информационная поддержка, чтобы люди знали об их наименовании

Очень сложная история — нейминг в фармации, где существуют жесточайшие ограничения и в рекламе изделий, и в их продвижении. В настоящее время в трендах называть лекарство на основе того, какой орган (заболевание) оно лечит. Но такая примитивизация делает их для покупателя менее привлекательными в сравнении с теми средствами, в наименовании которых используется действующее вещество. В данном случае теряется медицинский образ препарата, его надёжность, доверие к нему.

При разработке названия медицинской клиники рекомендуется привязывать бренд, если это удаётся, к её нише, конкурентным пре-имуществам. Думаю, что клиники с узкоспециализированным названием будут гораздо больше востребованы среди потребителей на фоне большого количества однотипных негосударственных учреждений «Мой доктор», «Твой доктор» и т. п.

Широкие возможности для нейминга есть в строительстве. В наименованиях жилых комплексов использование западной, европейской геопривязки типа «Маленькая Италия» уходит в прошлое. В их неймах должна быть «зашита» мечта о том месте, возможно фантастическом, придуманном, посёлке, доме, где они будут жить.

Развитие сферы коммуникаций упрощает взаимодействие с потребителем, что, в свою очередь, способствует расширению нейминга, приобретению им национального характера. Благодаря коммуникациям производители смогут активно привлекать потребителей к брендингу: разработке новых названий, линеек продукции, совместно решая задачу создания уникального имени для своего бренда. Что касается неймов — я не думаю, что в ближайшие годы в данной сфере появится чтото необычное. Скорее всего, мы будем наблюдать усиление интереса к русскому, к национальным особенностям, но, конечно, во многом это будет зависеть от геополитической обстановки в мире и ситуации в стране. ●



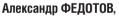
Нина ТРУБНИКОВА, заведующая кафедрой рекламы и бизнес-коммуникаций Российского университета Дружбы народов

РАЗВИТИЕ СФЕРЫ КОММУНИКАЦИЙ УПРОЩАЕТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПОТРЕБИТЕЛЕМ, ЧТО СПОСОБСТВУ-ЕТ РАСШИРЕНИЮ НЕЙМИНГА, ПРИОБРЕТЕНИЮ ИМ НАЦИОНАЛЬ-НОГО ХАРАКТЕРА



ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ СЕРВИС

Год назад в России был внедрён механизм параллельного импорта, позволивший в определённой степени снизить негативные последствия санкций. Однако, как говорят эксперты, решили одну проблему — появилась другая: с сервисным обслуживанием и гарантийными обязательствами по ввозимым импортным товарам. С какими трудностями приходится сталкиваться и как их преодолеть?



советник по правовым вопросам Юридической Группы «Совет»:

– Уже достаточно продолжительное время на территорию России ввозятся заграничные товары в рамках параллельного импорта. Если кратко, это ввоз в страну оригинальных брендовых товаров без согла-

сия правообладателя – производителя товара.

Параллельный импорт – это не пиратство, то-

вары оригинальные. Однако нечистые на руку продавцы могут предлагать контрафакт, маскируя его под товары параллельного импорта.

Гарантийные обязательства продавца на товары, ввезённые в режиме параллельного импорта, распространяются в полном объёме. В отношении таких товаров продолжают действовать все права потребителя, предусмотренные Законом «О защите прав потребителей» и Гражданским кодексом. При этом, если покупатель приобрёл, например, неисправную аудиотехнику, обращаться с претензией надлежит непосредственно к продавцу: произ-

водители товаров, как правило, отказываются от предоставления гарантийного обслуживания на свои товары, завезённые по параллельному импорту. Поэтому в сложившихся экономических условиях исполнение гарантийных обязательств будет возлагаться на продавцов и импортёров. Но ещё раз подчеркну: у покупателя остаются все права на гарантийное обслуживание. Покупатель, приобретающий товар, ввезённый в режиме параллельного импорта, вправе сдать, обменять некачественный товар либо требовать ремонта товара или возмещения расходов на него.

Соответственно, выход в данной ситуации — создание силами продавцов и импортёров новых сервисных центров либо выстраивание гарантийной сети путём заключения соглашений с действующими ремонтными сервисами.

Однако косвенно на качество гарантийного обслуживания может повлиять проблема проверки оригинальности товара. Ранее обычной практикой проверки оригинальности товара были запросы таможенных органов правообладателям. Сейчас такой

У ПОКУПАТЕЛЯ ОСТАЮТСЯ ВСЕ ПРАВА НА ГАРАНТИЙНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

В СЛОЖИВШИХСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ ИСПОЛНЕНИЕ ГАРАНТИЙНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

будет возлагаться на продавцов и импортёров.

способ не является рабочим, однако у ФТС России остаются в распоряжении и другие методы: досмотры, направление на экспертизу, система управления рисками. Естественно, таможенники имеют также право потребовать у импортёра документы, подтверждающие оригинальность товара.

Алёна ТАЛАШ,

управляющий партнёр «РосКо – Консалтинг и аудит»:

- Эйфория от ввезённых импортных товаров сменилась проблемами по гарантийным обязательствам по ним. Поскольку товар приобретён через посредников, без лицензии правообладателя, возникает вопрос, что делать покупателю, если он купил бракованную продукцию, будет ли сохраняться гарантия, если товар в течение определённого времени эксплуатации вышел из строя?

Например, покупатель приобрёл товар известного бренда, ввезённый из ОАЭ. Сама продукция была ориентирована на арабского потребителя, и в России нет сервисных центров производителя товара. В подобных ситуациях потребитель продукции по параллельному импорту не имеет возможности обратиться к производителю. Если производитель покинул российский рынок, то на «параллельную» продукцию не действует официальная гарантия. Отметим, что это не означает, что покупатель остаётся у разбитого корыта и не сможет отремонтировать сломавшуюся технику.

Обратимся сначала к букве закона. При обнаружении недостатков приобретённого товара покупатель может потребовать его замены, соразмерного снижения стоимости, устранения этих недостатков либо потребовать вернуть товар и получить за него деньги (ст. 18 Закона о защите прав потребителя от 07.02.1992 г. № 2300-1).

Если покупатель обнаружит недостаток в бытовой технике в течение 15 дней с момента покупки, он вправе не ремонтировать, а вернуть товар продавцу. В течение этого срока потребитель может также потребовать замены бракованного товара на другой либо возврата денег.

Если дефект обнаружится после 15 дней со дня покупки, покупатель вправе обратиться к продавцу с требованием о проведении бесплатного гарантийного ремонта.

В части товаров, на которые производитель не установил гарантийных сроков, покупатель может предъявлять претензии в пределах двух лет с момента продажи товаров.

Однако на практике покупатели не всегда могут вернуть деньги даже не с «параллельного» това-

ра. А на ввезённый «параллельный» товар возникают дополнительные трудности по возврату.

Например, в крупные розничные сети «ДНС», «М-Видео», «Связной» поступили смартфоны «Самсунг», ввезённые по параллельному импорту из Казахстана. Много смартфонов посту-

пает из Эмиратов. И производитель установил гарантию именно для ОАЭ, а не для российского рынка.

Чтобы избежать негативных последствий для покупателей, крупные российские ритейлеры («ДНС», «М-Видео», «Эльдорадо», «Ситилинк», «Яндекс.Маркет» и ряд других, входящих в Ассоциацию компаний интернет-торговли) установили годичную гарантию на бытовую технику, компьютеры, ноутбуки, смартфоны (https://akit.ru).

Однако сложности могут возникнуть с тем, что при ремонте техники могут понадобиться оригинальные запчасти, комплектующие. В этом случае выходом из положения видится замена оригинальных запчастей на их неоригинальные аналоги.

Гораздо сложнее ситуация обстоит с автомобилями, ввезёнными по параллельному импорту. В начале 2023 года ряд дилеров отказались предоставлять бесплатную гарантию на машины. Тем не менее продавец, приобретающий гарантийную машину через Казахстан и другие дружественные страны для продажи в России, несёт ответственность за её качество в течение двух лет.

Например, если в указанный срок возникнет поломка с двигателем, коробкой передач, покупатель вправе устранить недостаток либо заменить автомобиль на новый в пределах двух лет у продавца. Правда, покупателю без гарантии на машину нужно доказать дилеру наличие заводского брака, пройти независимую экспертизу за свой счёт.

Бывает, что даже после проведения экспертизы дилеры отказываются возвращать деньги либо заменять автомобиль. В этом случае у покупателя одна дорога — в суд.

ЭЙФОРИЯ
ОТ ВВЕЗЁННЫХ
ИМПОРТНЫХ
ТОВАРОВ
СМЕНИЛАСЬ
ПРОБЛЕМАМИ
ПО ГАРАНТИЙНЫМ
ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ
ПО НИМ





ПОПРОБУЙ ВКУС ПУТЕШЕСТВИЙ!

Приглашаем вас в настоящее путешествие в Стамбул – невероятно красивый, загадочный и вкусный!

Самая гастрономическая коллаборация этого года! Riva bistro вместе с клубом путешественников «Красная Шапка Кусто» дарят путешествие мечты!

До 30 сентября посетите Riva bistro и получите шанс выиграть авторский тур по Стамбулу. Это уникальная возможность увидеть город глазами местных жителей, познакомиться с современными художниками и даже побывать на волшебных островах!



Сроки проведения мероприятия с 10 августа 2023 года по 30 сентября 2023 года. Информация об организат призов, сроках, месте и порядке их получения на сайте rivabistro.ru

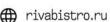
Начните погружение в незабываемую атмосферу Турции со знакомства с особым меню от Riva bistro.





Подробности можно узнать на сайте

Легендарный турецкий донер с бифштексом из говядины













ФИТНЕС НА ВДОХЕ

Согласно данным финэкспертизы, за 2022 год количество постоянных посетителей фитнесклубов и спортивных секций в России выросло на 6,8%, или на 1 млн человек. К концу марта 2023 года, по результатам исследования Национального фитнес-сообщества, продажи клубных карт и абонементов в российских фитнес-клубах увеличились на 9,5%. Узнали, с чем социологи и эксперты отрасли связывают такой подъём и какие тренды в сфере фитнеса существуют сегодня.

ДИНАМИКА ОТРАСЛИ ЗА 2021—2022 ГОДЫ В ЦЕЛОМ ПОКАЗЫВАЕТ РОСТ

Наталия ГАЛАВКИНА,

управляющая фитнес-клубом Intense. Ижевск:

– Действительно, количество посетителей фитнес-клубов увеличивается. Одна из причин такого роста – возвращение к допандемийной реальности. В 2020 году люди открыли для себя онлайн-тренировки и занятия на свежем воздухе. И через год после изоляции этот тренд оставался актуальным. Но в 2022 году многие ощутили потребность в сообществе, поиске единомышленников и стали возвращаться в фитнес-клубы. Наличие комьюнити людей с аналогичными интересами мотивирует и заряжает на достижения.

Однако рост посещаемости нельзя назвать кардинальным. В России количество людей, занимающихся фитнесом, достигает чуть более 2% от всего населения. Для сравнения, в Гер-

мании это 10-13%.

ОДНА ИЗ ЗАДАЧ ТРЕНЕРА – ОЦЕНИТЬ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ФОН ЧЕЛОВЕКА

и подобрать настрой, в котором пройдёт занятие.

Основные изменения в сфере спортивных клубов касаются не количества, а возраста клиентов. Увеличивается поток молодой аудитории и старшего поколения. Особенный интерес вызывает тенденция роста посещаемости людей в возрасте, поскольку ранее этот пласт населения почти исключался. Но стоит заметить, что и клубы стали активно открывать восстановительные и реабилитационные направления: йогу, пилатес и новую систему GYROTONIC®. Это можно объяснить тем, что оздоровительные направления пользуются повышенным спросом, поскольку, в частности, помогают снимать негативные последствия сидячей работы и активного использования гаджетов.

С актуализацией новых направлений меняются требования к тренерам. Профессионалы этой сферы часто учатся, поскольку отрасль регулярно меняется. Сегодня клиенты охотнее обращаются к тренерам, у которых есть врачебные навыки, сертификаты реабилитологов и других оздоровительных направлений. Нередко тренер выступает и как психолог. Тренировка длится час, остальная жизнь - насыщенная событиями и эмоциями - проходит за пределами зала. Люди идут на тренировки в разном психологическом и физическом состоянии. Одна из задач тренера - оценить эмоциональный фон человека и подобрать настрой, в котором пройдёт занятие, сделать его во всех смыслах комфортным и безопасным.

В совокупности по республике мы видим тенденцию роста количества фитнес-клубов и популяризации спорта, в частности оздоровительного направления. Такие тренды, направленные на улучшение качества жизни людей, не могут не радовать.

Александр КОНОНОВ,

основатель фитнес-клуба «Пушка»:

- Разница между посещаемостью в 2021 и 2022 году действительно есть. Во время пандемии существенно выросло количество онлайн-тренировок, соответствующих сервисов, небольших «подпольных» студий или мест приёма людей на дому. Это привело к уменьшению посещаемости классических фитнес-клубов. Также после локдауна у людей возникло опасение новых ковидных ограничений, которое снизилось как раз к 2022 году.

Сегодня клубы, которые качественно подходят к организации своей работы, не только вернулись на допандемийные показатели, но и вышли на небольшой рост, иногда с рекордами по выручке. Их наполняемость очень сильно зависит от качества работы отделов маркетинга и продаж, а также тренерского состава. Но иллюзий питать не стоит затратная часть данного бизнеса существенно выросла, а прибыль, соответственно, снизилась.

В 2022 году индустрия вновь претерпела изменения: например, очень много клиентов из нашей целевой аудитории покинули страну. Ещё одна сложность - кадровая ситуация в этой сфере в Ижевске, связанная с отсутствием единой модели оплаты труда. Ряд клубов существенно снижают требования к себе и персоналу в финансовом плане, вплоть до полного отказа от оказания платных дополнительных услуг в пользу сотрудника. Это приводит к отсутствию нормальных рабочих процессов и неправильному пониманию тренером своей роли в бизнесе.

Тенденции развития показывают, что в ближайшее время однозначно будет расти количество объектов при сохранении текущего числа руководителей. Соответственно, снизится доля адекватного управления и менеджмента. На мой взгляд, было бы правильнее выстраивать работу фитнес-клубов города в соответствии с принципами федерального рынка, особенно в части оплаты труда и экономики. Но это возможно только при условии согласованных действий всех игроков.

> Если говорить о потребительских трендах в отрасли, сегодня популярны направления «разумного» отношения к себе - mind & body (йога, пилатес, стретчинг). Одна из причин такого тренда - более осмысленный подход к действиям,

вторая - относительно низкая

третья - повсеместное появление подобных студий в формате «у дома». Высоким спросом пользуются и относительно классические направления: единоборства, бег (ходьба) и плавание.

ПОПУЛЯРНЫ НАПРАВЛЕНИЯ «РАЗУМНОГО» ОТНОШЕНИЯ К СЕБЕ — MIND & BODY



Кристина ГОРДОН,

тренер по коммуникации и фитнесу (FPA), Москва:

 Пандемия отразилась на всех отраслях. Фитнес – не исключение. Независимая исследовательская компания FitnessData провела открытое исследование фитнес-объектов России и опросила

крупнейших игроков рынка. Результаты исследования показывают, что примерно 10–30% специалистов покинули сферу фитнеса. Логично предположить, что причинами стали отток клиентов во время кризиса и, как следствие, падение уровня дохода.

При этом динамика отрасли за 2021—2022 год в целом показывает рост: примерно на 43% увеличились доходы тренеров, которые остались в сфере или пришли в неё с нуля. По результатам исследования, 9 из 10 тренеров имеют образование в сфере фитнеса. При этом более половины тренеров в 2022 году обучались онлайн.

Полагаю, что этому способствовали два основных фактора: активный выход работы тренеров в онлайн, а также повышение ценности их профессионального уровня и квалификации. О значимости образования в сфере спорта и фитнеса говорит и прямая зависимость между зарплатой тренера и его спортивным разрядом. Помимо фитнес-образования, большую ценность имеют спортивное и медицинское образование. Например, у 33% тренеров есть спортивный разряд, который позволяет строить тренировочный процесс на более высоком уровне.

Что касается тренда на онлайн-тренировки, они не заменяют оффлайн, а становятся частью интеграции двух форматов. Стоит помнить, что онлайн подходит только тем, у кого уже есть тренировочный опыт и поставлена техника выполнения упражнений. Тренировать клиента онлайн с нуля не просто невозможно, но и небезопасно.

Отдельным вектором развития сферы в онлайне становится фитнес-блогинг: социальные сети позволяют тренеру собрать своего рода портфолио, продемонстрировать навыки до момента непосредственного общения с клиентом, записать видеоинструкции или разборы ошибок и техники выполнения упражнений.

Денис ПАШКОВ,

генеральный директор компании «Фитнес-бутик» (дистрибьютор Adidas Fitness, Reebok Fitness, Century, Proxima Fitness), Москва:

 Как только объявили локдаун, фитнес-клубы закрылись, и люди были вы-

нуждены оставаться в своих квартирах. Спрос на домашние тренажёры вырос в десятки раз. Наши склады опустели буквально за месяц.

На этой волне на рынок стали заходить новые игроки. Некоторые наши конкуренты поверили, что такой огромный спрос, как в марте-мае 2020 года, будет всегда, и решили увеличить закупки. Но закономерно, что с отменой запретов спрос пошёл на спад. В итоге некоторые компании остались с «затаренными» складами, проблемами с кэш-флоу, необходимостью вводить скидки, а значит, снижать маржу.

Наиболее востребованы по-прежнему кардиотренажёры: беговые дорожки и эллиптические тренажёры, причём нашего производства. Если говорить о трендах, 10–15 лет назад наши исследования демонстрировали, что пользователями кардиотренажёров в основном являются женщины. Сейчас статистика показывает одинаковый процент спроса среди мужской и женской аудитории.

Для фитнес-клубов новые тенденции связаны всё больше с вовлечением людей в «нескучный» формат тренировок. Например, растёт популярность фит-бокса, который в США уже давно в тренде, по-прежнему в моде йога. Для любителей домашних тренировок начинает набирать обороты тренд с всё большим использованием мультимедиа в тренировках. Так, для клиентов важно, чтобы тренажёр был подключён к онлайн-сервису, где можно найти самые разнообразные варианты тренировок.





18+

OCEHB B PENTHOUSE wine party food

NEW SAND ART BAND

КАЖДУЮ ПЯТНИЦУ И СУББОТУ

ONFINAL

Виноз вечеринказ еда

Инфо и резерв: 79-0000 Пушкинская 277, 14 этаж, Ижевск

Party Lood

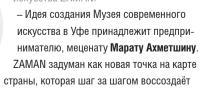


ВЫМЕРЛИ ЛИ МАМОНТОВЫ?

Вопросы сохранения культурного наследия, поддержки и продвижения культуры и искусства в регионах России большей частью относятся к ведению государства. Однако и частные инициативы меценатов, бизнеса становятся всё более заметными. В сентябре в Ижевске откроется проект Музея современного искусства ZAMAN (Уфа) «Что останется после меня», который будет состоять из одноимённой выставки в Музее изобразительных искусств и событий на нескольких площадках города, который полностью финансируется частным предпринимателем. Мы решили обсудить с представителями культурного сообщества и бизнеса, как поддерживаются культурные проекты в Удмуртии и какова их значимость для Ижевска и в масштабах страны.

Алия АХМАДУЛЛИНА,

руководитель Музея современного искусства ZAMAN:



межрегиональный культурный ландшафт. В нецентральной России есть регионы, чьё культурное наследие исчезает, оставаясь незамеченным, неисследованным в полной мере, но оно точно достойно того, чтобы занять место в общем культурном поле.

ZAMAN – это не только про Уфу, несмотря на то, что физически мы базируемся здесь. Мы занимаемся изучением общности Поволжья и

ГОРОДСКИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ВАЖНО УСТАНОВИТЬ ЦЕННОСТНУЮ СВЯЗЬ СО СВОЕЙ ТЕРРИТОРИЕЙ.

погрузиться в её смыслы и культурную жизнь. А людям творческим важно вырабатывать в себе коммерческую компетенцию. И лучше всего это происходит через знакомство и взаимодействие между ними.

Урала — это Уфа, Казань, Ижевск, Пермь, Самара, Челябинск, Оренбург, Йошкар-Ола, Чебоксары — и искусства этих регионов, не только национального, но и актуального.

В настоящее время мы придерживаемся концепции «Музей без стен» и начали свою работу в формате посольства. Мы ищем земельный участок под строительство музея и сотрудничаем с регионами исследования, но открывать филиалы за пределами Уфы не планируем.

Наш музей возрождает интерес людей к самим себе, к своей истории и побуждает задуматься, что будет завтра, привлекает внимание наблюдателей к регионам присутствия музея, наполняет территории новыми смыслами и становится важной точкой притяжения.

На данный момент мы идём к бизнесу или медиа, предлагаем наши проекты для поддержки искусства, художников как ещё один способ позиционирования. Есть разные способы интеграции партнёров в творческие проекты, и это всегда про имиджевую историю. В текущей ситуации работать в сфере искусства — это привилегия, и те, кто поддерживает искусство, автоматически приобретают статус привилегированности.

В планах в сентябре 2023 года запустить программу «Замандаш» (в переводе с башкирского – «Современник») как ещё один понятный инструмент и возможность поддержать ZAMAN финансово, репутационно, временными ресурсами.

Мы прикладываем много усилий для того, чтобы развивать потребность бизнеса в поддержке подобных проектов, она у многих есть, но не формализована. Наша задача — формализовать и дать возможность с помощью искусства войти в историю региона, как в своё время Мамонтовы и Морозовы в масштабах страны.

Юлия ПОПОВА,

директор МАУК «Музей города Ижевска»:

- «Музей города Ижевска» – это муниципальное учреждение с историей в 30 лет. Основная цель организации – знакомить ижевчан и гостей города с разнообразными видами изобразительного искусства. Среди задач также – поддержка и продвижение художников Удмуртии.

В выставочных залах «Музея города Ижевска» можно увидеть как работы именитых мастеров России и зарубежья, так и творчество местных художников. Мы проводим выставки — от классической живописи до фотографии, поддерживаем современное искусство в полном спектре визуализации: от рисунков и видео до инсталляций и перформансов.

ЕСТЬ РАЗНЫЕ СПОСОБЫ ИНТЕГРАЦИИ ПАРТНЁРОВ В ТВОРЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ, И ЭТО ВСЕГДА ПРО ИМИДЖЕВУЮ ИСТОРИЮ

Мы получаем финансирование от государства, но это касается только заработной платы сотрудников. Всю основную деятельность – выставочную, просветительскую, проектную — ведём за счёт собственных средств. Иногда наши проекты получают финансирование грантовых фондов. В бюджет музея идут доходы от продажи билетов на выставки и сувенирной продукции, организации мероприятий, иногда получаем прибыль от партнёрских проектов. Проектные инициативы исходят, как правило, от руководителей учреждений. Творческие коллаборации мы активно поддерживаем, часто выступаем их инициаторами.

У нас нет постоянных партнёров, как правило, я как руководитель сама иду с предложениями к руководителям-бизнесменам с уже готовым творческим проектом. Чаще всего продумываются взаимовыгодные условия, в которых музей приобретает дополнительный контент, посещаемость,

сокращает статьи расходов, а бизнес получает имиджевое продвижение, скидки на наши услуги, возможность проведения своих мероприятий в музее.

Если говорить о перспективе развития, даже выставочный план пока удаётся сформировать только на ближайшие три-шесть месяцев с краткосрочным

партнёрством. Стабильности нет не только у бизнеса, но и у нас. Пандемия внесла свои коррективы в работе и полностью изменила наш подход при выстраивании взаимодействия, даже с другими музеями. Но, можно сказать, нашей главной про-

ПОКА ЯРКО ВЫРАЖЕННОГО ИНТЕРЕСА К КУЛЬТУРНЫМ ИНДУСТРИЯМ У БИЗНЕСА, ОСОБЕННО В ГОРОДАХ НЕСТОЛИЧНЫХ, НЕТ

блемой остаётся состояние здания Генеральского дома. В ближайшие 2,5 года будет идти работа над проектом реставрации. Далее планируется организация нашей деятельности в этом пространстве с частным партнёром.

Поставлена и задача пересобрать организационную структуру наблюдательного совета, пригласить неравнодушных бизнесменов, так как музей нуждается в интеллектуальных ресурсах и деловых связях с бизнесом. Надо понять, что поддержка и партнёрство — это далеко не только деньги. Обмен рабочими компетенциями, производственными ресурсами может стать в тысячу раз полезнее. Усилия и деньги, вложенные в культуру, возвратятся в виде общественных благ, а в благополучном обществе проще развивать бизнес. Я считаю, что необходимо создавать больше таких креативных экосистем, тогда культурная среда региона будет меняться к лучшему.

Александр СТАРКОВ,

участник проекта творческого пространства «Чирковъ»:

— С 2010 года я участвовал в разных проектах и коллаборациях, которые занимались развитием современной культуры в Ижевске. С промо-группой «КультРгоСвет» мы за семь лет организовали более 1000 событий — от камерных концертов до

крупных городских событий. В общем, на собственной шкуре проживали то, что сейчас называется культурным предпринимательством и креативной индустрией.

После участия в создании пространства «Открытый сад» в 2018 году я попал в сферу урбанистики. Мне стало интересно, как творческая
деятельность может влиять на города и как городские культурные процессы направлять не только
на повышение радости жизни, но и на развитие
территории, чтобы через социокультурные практики
и творческое предпринимательство город получал
новый источник энергии для развития. С тех пор я
занимаюсь этим в проекте «Городские герои», который направлен на обучение продюсеров территорий
и охватывает 25 городов – от Сибири до Карелии.

Эксперимент по развитию города через творческую экономику мы с партнёрами уже третий год реализуем в Бирске. Это старинный купеческий город на севере Башкирии, в котором нет крупной промышленности, зато есть высокая концентрация предпринимательства и ремесленничества, хорошо сохранилась историческая среда и богатое культурное наследие — от тысячелетних финно-угорских городищ до купеческих династий XIX века. Мы на-

чали с исследования, искали ответ на вопрос

«Может ли Бирск зарабатывать на истории?». Пришли к выводу, что история и культура в городе действительно могут стать экономикой, если будут «упакованы» в культурную и туристическую индустрию.

В прошлом году в купеческом особняке на главной площади города мы открыли креативное пространство «Чирковъ». Сейчас в нём работают городская кофейня, галерея актуального искусства, несколько ремесленных мастерских и творческих студий. Планируем запуск ремесленной лавки, визит-центра и творческого коворкинга.

Сегодня российская цивилизация живёт в эпоху кризиса городов. С одной стороны, города не соответствуют нашим ожиданиям, с другой — не реализуют весь потенциал, который у них есть. Поэтому молодёжь уезжает и увозит с собой главный ресурс современности — креативность. Перед малыми городами, в том числе и Бирском, стоит вызов: как обеспечить рождающимся и взрослеющим здесь творческим людям инфраструктуру и возможности, чтобы они оставались в этих городах, могли заниматься своим делом и чувствовали удовлетворение от жизни. Кажется, что быстрее всего с этой задачей может справиться именно бизнес.

САМЫЙ ЗАМЕТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ ОБРАЗОВАНИЯ И КУЛЬТУРЫ ДЛЯ БИЗНЕСА:

люди лучше живут и больше тратят. Общий уровень образования и культуры — это более конкурентоспособные сотрудники для бизнеса (настоящие и будущие).

Надо сказать, что пока ярко выраженного интереса к культурным индустриям у бизнеса, особенно в городах нестоличных, то есть более традиционных, нет. Мы имеем дело с первыми предпринимателями (я бы назвал их авангардистами), которые начинают видеть культуру и искусство как сферу своих интересов.

Однако поскольку культура и бизнес в нашей стране 30 лет развивались отдельно друг от друга, то существует огромная ментальная разница между предпринимателями и творческими людьми. Первые ориентированы на внешние цели, продажи, заработок, продукт, устойчивость компании, её развитие и т. д. Вторые мотивированы внутренними ценностями, ими больше руководит интерес к процессу, чем к результату или продукту.

Поэтому городским предпринимателям важно установить ценностную связь со своей территорией, погрузиться в её смыслы и культурную жизнь. А людям творческим важно вырабатывать в себе коммерческую компетенцию. И лучше всего это происходит через знакомство и взаимодействие между ними. Для этого нужны пространства и проекты, которые создают необходимую креативную среду, чем мы и стараемся заниматься в «Чирковъ».

Павел ЗОРИН,

Центр современной драматургии и режиссуры, руководитель театра LesPartisans:

 Я считаю, что частные культурные проекты порой более заметно влияют на развитие городской жизни, потому что делают это не по плану работы и не для галочки, а из жизненной необходимости. Они часто отражают реальную потребность горожан в развитии тех или иных культурных направлений.

Театр LesPartisans появился 18 лет назад как проект на факультете французского языка для помощи студентам в освоении языка с применением театральных практик. 10 лет назад возникла необходимость в собственной площадке, на которой бы осуществлялась полноценная культурная жизнь. Таким местом стал ЦСДР — центр современной драматургии и режиссуры.

У ЦСДР есть социально ориентированные бизнес-партнёры, которые понимают важность под-



держки культурных некоммерческих институций. Многие из них помогают, в том числе и в краудфандинговых компаниях, в сборе средств на ремонт интерьера, благоустройство прилегающей территории. Очень много событий провели совместно с нашим постоянным партнёром — баром «Пряный кролик», который систематически поддерживает частные инициативы ижевских творцов.

Наш почти 20-летний опыт частного театра показывает, что потребность и за-интересованность бизнеса в поддержке некоммерческих культурных институций есть и стабильно растёт с каждым годом. Наверное, потому, что бизнесом управляют такие же простые люди, которые

чувствуют необходимость развиваться не только в финансовом и материальном плане, но и в эстетическом, культурном и экзистенциальном, так как искусство — это сложная, порой непредсказуемая стихия, которая, вполне возможно, в конечном итоге оправдывает человеческое существование на Земле или, во всяком случае, пытается придать ей подобие смысла.

УСИЛИЯ И ДЕНЬГИ, ВЛОЖЕННЫЕ В КУЛЬТУРУ, ВОЗВРАТЯТСЯ В ВИДЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ, А В БЛАГОПОЛУЧНОМ ОБЩЕСТВЕ ПРОЩЕ РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС

Эдуард БУКИН,

генеральный директор группы компаний «Август», куратор выставочного салона «Оранжерея искусств»:

– Более 10 лет я собираю картины, в коллекции уже несколько сотен работ, и пришло время ими поделиться. Всё,

что мы изначально собирались делать, — это демонстрировать предметы фонда. Так открылся выставочный салон в парке Кирова.

Проект создаётся за счёт средств нашей развиваемой мануфактуры. Сердцем мануфактуры является производственная база «Август», именно наше производство и строительные проекты дают возможность тратить своё внимание и ресурсы на поддержку искусства и художников в Удмуртии. Теперь и то, что наши резиденты создают на мануфактуре и на производстве, напрямую передаётся в «Оранжерею», чтобы быть представленным общественности или даже найти своего покупателя. В этом я как меценат вижу свою миссию.

Для меня как для управленца любопытен феномен самомотивации людей, соприкасающихся с творчеством и искусством. Их не нужно завлекать или мотивировать. Я (мы) готовы вкладывать ресурсы, быть вовлечёнными, и вследствие этих инвестиций проживаем жизнь более счастливыми.

Проекты, подобные нашему, создают благотворную социальную среду, в которой живёт самобытное искусство. Оно уникально, а быть уникальным сейчас ультрамодно, на это хотят смотреть, быть к этому причастным.

Если честно, то я рад, что пока не многие предприниматели обращают внимание на искусство как направление для извлечения стабильного дохода. Это делает нишу относительно свободной. Картины — вот ценные бумаги, которые с годами только дороже, а не фондовый рынок. У государства есть другие первоочередные задачи, поэтому наша пред-

принимательская активность и поддержка всегда оказывается к месту.

Герман СУСЛОВ,

совладелец книжного магазина «Кузебай», организатор фестиваля «Кузебай»:



В идеальном мире наш проект должен быть самоокупаемым. Книжная лавка — это магазин. Сейчас мы выживаем всё-таки вопреки собственной экономике, но тренд положительный. У нас есть друзья-предприниматели, которые уже нас поддерживают. Но фестиваль, конечно, требует диверсификации рисков. Для такого количества усилий и расходов нужны и гранты, и спонсоры, и частично платные мероприятия.

Самый заметный потенциальный эффект от образования и культуры для бизнеса: люди лучше живут и больше тратят. Общий уровень образования и культуры — это более конкурентоспособные сотрудники для бизнеса (настоящие и будущие). Я уже не говорю о том, что город, в котором есть разнообразие культурных площадок, не хочется покидать. В таком городе остаётся молодёжь, экономика развивается, и из менее интересных городов люди приезжают к нам. Ижевчане возвращаются из Москвы и Петербурга после вузов, потому что они интересуются локальным, более близким для себя сообществом, здесь их ждёт культурное разнообразие.

Мне кажется, что наши проекты вносят свой вклад в креативный капитал города и республики. Туристы приезжают в город и идут в ижевские клубы, потому что существует феномен «ижевская электронная музыка», который возник в 2000-е. Это традиция внутри музыкального мира. Музыканты отталкиваются от этой традиции или продолжают её. То же можно сказать и о театрах, литературе, живописи. Удмуртский язык и культура как смысловой, а иногда маркетинговый компонент делают бизнес более узнаваемым, самобытным, устойчивым. Но понимание ценности и значимости культуры для бизнеса и развития города и региона только начинает появляться.

ГОРОД, В КОТОРОМ ЕСТЬ РАЗНООБРАЗИЕ КУЛЬТУРНЫХ ПЛОЩАДОК, НЕ ХОЧЕТСЯ ПОКИДАТЬ





ЮРИЙ ПАРШИКОВ:КАК СОЗДАТЬ УСПЕШНУЮ КОМПАНИЮ, ИМЕЯ СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ 37 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ

Яполезный

PENJIAUNA STATES OF THE PENJIA



PROБИЗНЕС

Союз риэлторов «Полезные люди» — одна из крупнейших компаний в России, работающая в 60 городах нашей страны. В 2015 году Юрий Паршиков из Ижевска потратил все 37 тысяч рублей, полученных за сделку по продаже квартиры, решившись открыть собственное дело.

«Полезные люди» - достаточно нетривиальное название для ризлторской компании

— Такое название было выбрано сознательно. Мне хотелось противопоставить нас сложившейся системе и развеять устоявшееся мнение, что риэлтор — это хапуга, стремящийся только получить свой процент. Считаем, что сотрудничество с риэлтором в какой-то степени определяет судьбу человека, мы помогаем ему принять правильное решение, от нашего профессионализма зависит конечный итог, как будут в дальнейшем реализовываться его планы. Получается, что мы реально помогаем людям.

— Как всё начиналось?

 «Полезные люди» появились не благодаря, а вопреки. В профессии я с 18 лет, прошёл весь путь от рядового риэлтора до руководителя. Когда в 2015 году пришло решение основать собственную компанию, то друзья и знакомые отговаривали меня от этого шага, полагая, что только дураки и сумасшедшие могут в период кризиса начинать строить свой бизнес. Советовали руководствоваться здравым смыслом, немного подождать, но я принял решение и, как показало время, был прав.

У меня не было огромного капитала или больших накоплений. Всю зарплату, полученную от совершённой сделки — 37 тысяч рублей, я вложил в своё дело. Она ушла на подготовку соответствующих документов, аренду офиса, приобретение техники. Бизнес, в большей степени построенный на иделогии, на желании отстроиться от общих принципов и того, что риэлтор — бесполезный человек, начал работать.

Прошло несколько лет. «Полезные люди» превратились в крупнейшую компанию России, занимающую четвёртое место из более 30 тысяч агентств, работающих в этом сегменте. В наших планах — прочно обосноваться в следующем году в тройке лидеров.

Сегодня «Полезные люди» - это союз риэлторов с 60 франчайзи в разных городах страны. Как достигли такого роста?

– К 2025 году хотим, чтобы их стало сто.
 Бизнес на риэлторстве – особый вид искус-

ства. Парадигма сознания, в которой риэлтор помогает и приносит пользу, находит отклик у многих. Мы отстроили такие бизнес-процессы, аналогов которых нет в России, и они тоже успешно работают. Отсюда рост нашей команды и появление новых городов на карте страны: Казань, Волгоград, Краснодар, Воронеж, Московская и Ленинградская области.

Начиная свой бизнес, мы не задумывались о франшизе, просто искали своё место под пальмой, пытаясь отбиться от конкурентов. Однажды наш партнёр из Череповца увидел нас в соцсетях, вдохновился идеями и предложил дружить. Мы познакомились. Коллаборация с ним помогла нам отстроить определённые процессы, придала новый импульс. Сейчас он в Москве, его бизнес в Череповце по-прежнему успешен, а мы запустили франшизу.

В чём отличие вашей модели от общепринятых методов работы?

– Как сегодня выглядит классический алгоритм работы и заработной платы риэлтора: он осуществляет сделку и получает часть от суммы, прописанной в договоре, то есть делит свой процент с компанией, в которой работает. Естественно, человеку приходится немало трудиться, эмоционально выгорая, он уходит из агентства или даже из профессии.







БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМ — ИСКУССТВО

«Полезные люди» выбрали другой путь: никто не забирает у агента заработанные им деньги. Мы создаём для риэлторов комфортные условия, фактически коворкинг. В нашем штате есть специалисты, услугами которых они при необходимости могут воспользоваться: бухгалтеры, юристы, брокеры по ипотеке и страхованию, специалисты по оценке. За это берём, условно говоря, «абонентскую плату», выстраивая сервис, который помогает риэлторам быстрее совершать сделки. Для примера: наши риэлторы совершают по 4–5 сделок в месяц, по России эти цифры меньше в два раза.

— А что получает клиент от сотрудничества с вами?

 В первую очередь гарантию безопасности. Мы не просто её декларируем. «Полезные люди» несут полную ответственность

«ПОЛЕЗНЫЕ ЛЮДИ» – ЭТО:

- **2500 сотрудников**
- 60 франчайзи в разных городах страны
- 4-е место в топе крупнейших риэлторских компаний России*

за совершённую сделку, как и каждый агент — персональную. Наши сотрудники застрахованы на крупную сумму, что тоже стало своеобразным ноу-хау в этой сфере, над этой программой мы работали вместе с коллегами из Санкт-Петербурга, до этого ничего подобного в России не существовало. Согласно ей, в случае наступления страхового случая, когда риэлтор совершил ошибку, клиенту сразу компенсируются полученные убытки. Конечно, потом будет проведено разбирательство, но главное — заказчик получит компенсацию.

— Чтобы осуществить задуманное, нужны люди, которые будут разделять ваши взгляды и методы работы...

— Чтобы развивать отрасль и готовить команду, четыре года назад мы получили лицензию на образовательную деятельность и стали сами обучать агентов, как тех, кто пришёл к нам без опыта и знаний, так и тех, кто имеет определённые навыки и насмотренность, но хотел бы двигаться дальше, повышая свой уровень. Все обучающие процессы проходят под наставничеством опытного руководителя, человек не только разбирается на практике в вопросах недвижимости, но и параллельно зарабатывает свои первые деньги в этой сфере, на выходе получая диплом о дополнительном образовании.

Разговаривая с претендентами на свободные вакансии, обращаем внимание на образовательный уровень человека, мотивацию, умение работать с людьми. После учёбы они попадают в отличный коллектив, объединённый общей идеей и желанием двигаться дальше. Радует, что не так много новичков уходит от нас через несколько месяцев активной деятельности, а значит, мы всё делаем правильно.

Кроме того, каждые два года наши риэлторы проходят аттестацию. Мы уделяем большое внимание профессиональному обучению, проводя семинары и тренинги. Надо отметить, что все агенты имеют статус самозанятых или ИП, то есть находятся в законодательной плоскости.

*по версии Сбербанка









Виктор Викторович АКСЁНОВ, врач-стоматолог хирург, врач-стоматолог имплантолог Центра Профессиональной Стоматологии «АПЕКС»:

– Протезирование на имплантатах обладает рядом преимуществ. Этот метод давно зарекомендовал себя как самый удобный и современный способ восстановления утраченных зубов – практически безболезненный, эффективный и финансово выгодный. Потому что если посчитать, сколько служит имплант, и сравнить с теми же протезами, которые необходимо менять регулярно, станут понятны его преимущества.

Как врач, советую задуматься об имплантации уже на этапе возможного удаления зубов. В этом случае специалист проведёт её в щадящем режиме, стараясь максимально сохранить костную ткань. На место удалённого зуба сразу можно поставить имплант, что значительно сократит сроки заживления. Конечно, не всегда это возможно, но если у пациента хорошее соматическое здоровье, нет воспалительных процессов в полости рта и состояние кости позволяет, данный метод может быть весьма эффективен.

Немного терпения

В других случаях имплантация проходит поэтапно. В наше время эта процедура давно стала обыденной и не требующей какой-то специальной подготовки. Пациенту необходимо пройти компьютерную томографию, которая позволяет увидеть мельчайшие анатомические особенности зубочелюстной системы (такое оборудование есть в наших клиниках), и сдать анализы. При наличии сопутствующих заболеваний свои рекомендации даст ваш лечащий врач.

При удовлетворительном состоянии организма и костной ткани можно непосредственно вживлять имплант. Если будут показания, то для минимизации рисков доктор обязательно назначит санацию полости (то есть вылечивание больных зубов) и, при необходимости, костную пластику. Последняя нужна, если кость недостаточно плотная или атрофировалась из-за долгого отсутствия зуба. Все нюансы обсуждаются с врачом, который назначает тактику и предлагает альтернативные варианты лечения. Заживление происходит в течение двух-четырёх месяцев, всё это время пациента регулярно наблюдают специалисты нашей клиники.

Совсем не страшно

Следующий этап — установка импланта. Разговоры о сильной боли в этот период я считаю сильным преувеличением. На самом деле, 99% наших пациентов при классическом протоколе переносят имплантацию легче, чем удаление зубов. У многих и процесс восстановления происходит быстро, всё зависит от иммунитета и общего состояния организма. Для тех, кто панически боится стоматологов или имеет определённые особенности, тот же рвотный рефлекс, мы предлагаем лечение во сне.

Его плюсы очевидны: вы не испытываете никакого стресса, боли, психологического дискомфорта. Все этапы имплантации, в том числе удаление зубов, наращивание кости, установку импланта, можно провести под седацией. За счёт того, что организм в этом состоянии расслаблен, адреналин не вырабатывается, пациент не испытывает дискомфорта, процесс заживления будет идти быстрее.

Медикаментозный сон выбирают, если предстоит значительный объём работы. Человеку физически трудно переносить большое количество анестезии, тяжело долгое

BOSMONHU TPOTVBOTOKASAHVA. HEOBXQIJIMA KOHOVJUTALIVA CTELIVAJIVCTA

«АПЕКС»: УЛЫБАЙТЕСЬ СМЕЛО

время находиться без движения с открытым ртом. Кроме того, существует группа людей, у кого имеется аллергия на местные анестетики, им тоже показано лечение во сне.

Только проверенные производители

В качестве материалов для имплантации мы применяем медицинский титан – самый нейтральный и гипоаллергенный сплав на сегодняшний день. Работаем только с проверенными и известными производителями из Южной Кореи и Франции, системы которых позволяют решить нам любую, даже самую сложную задачу. Они гарантируют не только высокое качество очистки, но и минимальные риски отторжения.

Хирургия

Благодаря современным медицинским технологиям хирургические вмешательства в нашей клинике проводятся безболезненно и малотравматично. Мы прилагаем максимум

усилий, чтобы сохранить зубы пациента. Но если требуется, используем весь арсенал доступных средств, в том числе седацию, когда стандартных способов обезболивания бывает недостаточно, особенно в сложных случаях, например, при удалении зубов мудрости, лежащих неправильно в кости и приводящих к деформации зубного ряда.

Кроме того, хирург-стоматолог проводит операции в полости рта: пластику уздечек у детей и взрослых, удаляет кисты и доброкачественные образования.

Каждый пациент нашей клиники может рассчитывать на индивидуальный подход, внимание и профессионализм врачей и быть уверенным, что мы приложим все усилия для восстановления здоровья зубов.

Возможна беспроцентная рассрочка на 10 месяцев*. Этим предложением может воспользоваться каждый пациент, оно особенно удобно тем, кому предстоит большой объём работ.

* Рассрочку предоставляет 000 «ХКФ Банк»



- г. Ижевск, ул. Петрова, 33 Б ул. Удмуртская, 257а ул. П.П. Берша, 18
- +7 (3412) 33-03-15
- apexstom.ru

Запишитесь на консультацию онлай<u>н</u> Подписывайтесь на нашу группу во «ВКонтакте»







ИМПЛАНТАЦИЯ ЗУБОВ в Ижевске

от 26 000 руб.





© 33-03-15 запишитесь на бесплатную консультацию

Лицензия №ЛО-18-01-002861 от 14.02.2020г. Лицензия Л041-01129-18/00258468 от 11.05.2022г.



Главное – не упустить момент, в один голос вторят врачи. Часто бывает, что родители не замечают первых признаков и проявляют беспокойство лишь тогда, когда ребёнок начинает щуриться, тереть глаза, жаловаться на размытость предметов. Наиболее часто встречающиеся проблемы со зрением у детей – близорукость, дальнозоркость, астигматизм, косоглазие – могут усугубиться с началом учебного года. Нагрузки на глаза растут, и вместе с этим снижается успеваемость, появляется усталость. Добавьте сюда увлечение гаджетами, и картина вырисовывается достаточно грустная. Что можно сделать и как остановить развитие недугов – узнаем у специалистов.



 Первые признаки надвигающихся проблем не всегда видны, но если родители озабочены состоянием ребёнка, то они обратят внимание, что он низко наклоняется над книгой или тетрадью, буквально

«клюёт носом», жалуется на головную боль, усталость. Педагоги в школе делают замечания по поводу невнимательности, говорят, что сын или дочь ходят по классу, как «слон в посудной лавке». А на самом деле дети дезориентированы, у них может быть микрокосоглазие или резкое снижение зрения, отсюда такое состояние. Они отказываются читать, мамы связывают это с ленью, но причина кроется в другом: глазные мышцы устают, и ребёнку трудно сосредоточиться на прочитанном тексте. В этих случаях надо срочно обратиться к специалистам, так как вовремя поставленный диагноз и соответствующее лечение помогут ребёнку восстановить зрение или приостановить развитие недуга.

В арсенале офтальмологов сегодня немало средств — очки, линзы, аппаратное лечение. Их выбор зависит от состояния органов зрения и той тактики, которую вам выберет врач. Часто специалисты советуют обратить внимание также и на образ жизни, питания и физические нагрузки маленького пациента.

Оксана КУЗНЕЦОВА, врач-офтальмолог клиники «Экси»:

Постарайтесь правильно организовать рабочее место школьника. Поставьте стол у окна, настольная лампа дневного света должна ярко освещать рабочую зону. Следите за осанкой, расстояние от глаз до тетради или учебника должно

быть не менее 30 сантиметров. Чередуйте напряжение работы глаз, если ребёнок пишет, читает, делайте перерывы, лучше в это время

посмотреть в окно вдаль.

Если ваши дети занимаются плаванием, бегом, лыжами, теннисом, это тоже плюс для зрения, как и гимнастика для глаз. Немаловажный момент — правильное питание. Включите в меню побольше морской рыбы, моркови, фасоли, брокколи, ягоды черники и шиповника. Внимательнее с гаджетами. Понятно, что в наше время детей трудно ограничить, но обязательно следите, чтобы ребёнок делал перерыв каждые тридцать минут, и контролируйте, чтобы он в них сидел не более полутора часов в день. При снижении зрения рекомендуется начать использовать жёсткие ночные линзы, что даст полную коррекцию и хорошее зрение для ребёнка на каждый день и приостановит процесс формирования и прогрессирования близорукости. Казалось бы, это всё прописные истины, но так часто бывает, что даже соблюдение элементарных правил помогает надолго сохранить здоровье глаз и остроту зрения.



Алла ЕГОРОВА, врач-офтальмолог, к.м.н., член Экспертного совета по аккомодации и рефракции, магистр психологии:

 В профессии я почти 25 лет. Проблемы со зрением - это не только «плохо вижу», но и трудности в изучении школьного материала, снижение успеваемости. Я преподаю, регулярно провожу обучающие семинары, посвящённые в том числе и этой теме. У меня есть франшиза «Центр контроля миопии AllEgro vision*», которая действует в 14 городах, включая ближнее зарубежье.

От состояния органов зрения зависит работа головного мозга, а значит, успехи детей. Работа нашей клиники выстроена по нескольким направлениям, что помогает решать ситуацию комплексно.



КЛИНИКА ДОКТОРА ЕГОРОВОЙ

Зрение - самый важный инструмент познания мира, большую часть информации мы получаем именно благодаря ему. Чем раньше офтальмолог выявит возможные проблемы, тем больше шансов сохранить хорошее зрение, особенно у детей. Специалисты клиники доктора Егоровой знают, как помочь своим пациентам.

Офтальмология

- Остановка прогрессирующей близорукости нехирургическим путём с помощью ОЧКОВ, МЯГКИХ ИЛИ НОЧНЫХ ЛИНЗ.
- Устранение косоглазия на ранней стадии, когда наблюдаются небольшие отклонения.
- Лечение амблиопии недоразвития органов зрения.

Аппаратное лечение в клинике проводится как на российском, так и на зарубежном оборудовании, в числе которого аппараты терапии Vizion**.

Нейропсихология

Трудности с обучением напрямую могут быть вызваны проблемами со зрением, тем же микрокосоглазием и зрительно-пространственными нарушениями. Работая в связке с офтальмологом, нейропсихолог с помощью тестов может выявить причины и устранить их, что даст дополнительный толчок для развития мозговой функции.

Коррекция почерка

Проблемы с почерком могут быть связаны с логопедическими, психологическими, офтальмологическими трудностями. В нашей клинике мы проводим проверку зрения и при выявлении возможных отклонений назначаем лечение. Кроме того, маленького пациента консультирует нейропсихолог. Таким образом, врачи и специалист по каллиграфии работают вместе. Если проблем нет, то дети занимаются по специальной программе, которая помогает им скорректировать почерк. * Аллегро вижин

Массаж

Массаж спины и воротниковой зоны повышает уровень общего самочувствия, улучшает питание головного мозга и глазных мышц, поднимает тонус, положительно влияет на нервную и иммунную системы.

Оптика

Клиника специализируется на детской офтальмологии, всегда в наличии большой ассортимент оправ и готовых форм от ведущих брендов. Имеется возможность изготовления по рецепту.

Детская и семейная психология

Активно развиваем психологическое направление - у нас работают детские и взрослые психологи, специалисты по семейным отношениям.

Скоро в школу

Клиника доктора Егоровой проводит бесплатный экспресс-осмотр у офтальмолога и компьютерную проверку зрения. Результаты покажут, есть ли необходимость уделить более пристальное внимание этой проблеме или нужна лишь профилактика.

Акция проходит с 29 августа по 29 сентября 2023 года.

😯 г. Ижевск, ул. Нижняя, 18 +7 (3412) 27-75-61







НАУЧИТЬСЯ ПЕТЬ В ЛЮБОМ ВОЗРАСТЕ?

Почти каждый в детстве хотел научиться петь или играть, но не у всех это получилось. Диана Михайлова – владелец школы музыки Vivatmusic*, где люди осуществляют свои давние желания и даже выступают на сцене в любом возрасте. В интервью нашему журналу она рассказала, как меняется жизнь человека после реализации своей мечты и как понять, есть ли музыкальные способности.

Почему взрослые люди начинают заниматься музыкой?

– У каждого индивидуальная история. К нам часто обращаются те, кто когда-то мечтал петь или играть на музыкальных инструментах, но родители не записали их в такой кружок. Некоторым говорили об отсутствии таланта, слуха или голоса, от чего на душе остался рубец, который мы потом бережно лечим. А кто-то сталкивался с жёстким преподавателем музыки в детстве и бросал занятия. Но у нас, в Vivatmusic, происходит встреча с другим наставником — любящим своё дело и учеников. Наши педагоги помогают им снова зажечься и начать воплощать мечту в жизнь.

Также к нам обращаются, чтобы избавиться от комплексов и стать более открытыми миру. Мы часто слышим: а можно ли ещё научиться петь или играть с нуля? А мы как раз для таких случаев и работаем — аккуратно помогаем и урок за уроком открываем новые грани личности ученика.

Как музыкальное хобби оказывает влияние на личный бренд и жизнь предпринимателя?

 Состояние предпринимателя – это основа жизни, бизнеса и развития. Чем «заряжённее» сам предприниматель, тем успешнее его компания, тем сильнее команда, тем выше результаты — это знают уже многие бизнесмены. Музыка раскрепощает, оживляет и дарит яркие эмоции и веру в себя, а ещё отлично снимает стресс.

Кроме того, в развитие личного бренда музыка привносит новые возможности: она – душа, а всё живое и настоящее притягивает аудиторию. Для любого бренда такой магнит будет только в плюс, так как люди покупают у людей.

Ученики рассказывают о том, что занятия музыкой вселяют в них уверенность, помогающую расти по карьерной лестнице, заводить новых друзей, быть смелее, раскованнее. Думаю, значимую роль в этом играют итоговые концерты — мы, пожалуй, единственная в Ижевске школа, которая на протяжении пяти лет каждые три месяца проводит такие мероприятия, где каждый ученик может выйти на сцену и почувствовать себя звездой.

— А как строится работа с детьми?

– Наши преподаватели любят детей и нацелены на то, чтобы ребёнок получал удовольствие не только от результата, но и от процесса. Поэтому маленькие ученики бегут к нам на занятия, приводят своих дру-

зей и одноклассников. Чтобы детям было комфортно заниматься, совсем скоро мы откроем отдельное направление Vivatmusic kids**, где дети смогут выступать в составе музыкальной группы или играть в мюзикле. А вообще, в нашей школе дети иногда занимаются вместе с родителями, и это время, проведённое вместе, бесценно.

Как понять, есть ли у человека музыкальные способности?

— Обучение музыке — это технология. Для начала надо почувствовать искренний внутренний отклик на желание петь или играть. Если он есть, значит, пора записываться на пробное занятие в школу Vivatmusic. Во всём остальном позвольте вам помочь нашим преподавателям. Тогда и вы сможете услышать: «Теперь ты музыкант» — и поверить в свои силы.

* Виватмьюзик, ** Виватмьюзик кидс













НОВЫЕ ПОДХОДЫ ДЛЯ НОВЫХ ПОКОЛЕНИЙ

Основатель и руководитель «Школы Новых Технологий» Ирина Трапицына имеет педагогическое образование и опыт работы в любимой сфере 20 лет. В определённый момент увидела в сфере образования глобальные задачи, которые сегодня решает с помощью своего учреждения

дополнительного образования.

- С чего начиналась «Школа Новых Технологий»?

- Первые занятия в 2016 году мы проводили для учеников сельских школ в формате «Мобильный учитель»: приезжали с техникой в районные учебные учреждения, где проводили мастер-классы по робототехнике. Мы заключаем договоры о сотрудничестве с руководством школ и детских садов, выбираем удобное время, осуществляем допобразование в сфере информационных технологий в стенах образовательного учреждения, что удобно и детям, и родителям.

Нашей главной задачей и вдохновляющей социальной миссией стала идея о предоставлении сельским и городским ребятам равных возможностей обучения. Эта концепция оказалась востребована: дети с интересом записывались на робототехнику.

Сегодня на курсах дополнительного образования от «Школы Новых Технологий» ежемесячно обучаются более 500 человек. Мы имеем статус социального предприятия, лицензию на образовательную деятельность, а также постоянно актуализируем каждый из курсов. Миссия тоже масштабировалась: мы стремимся дать детям и подросткам качественное образование как в современных информационных технологиях, так и в других направлениях, чтобы вырастить больше квалифицированных кадров для технологичных отраслей в России.

- Спектр направлений образования тоже расширился?

- Конечно. Сейчас мы предлагаем нашим ученикам курсы по информационным технологиям, предметные курсы по основным школьным предметам, подготовке к ЕГЭ и ОГЭ, а также занятия по основам бизнеса для детей. В основе каждого курса лежат игровые технологии, которые увлекают ребёнка и погружают во взрослый мир. Более того, во время занятий дети прокачивают SoftSkills* во время презентации проекта и демонстрации результатов своей работы.

Со временем у нас появились каникулярные смены для детей, праздничные программы и курсы подготовки к ЕГЭ и ОГЭ. Смены во время каникул мы проводим в партнёрстве с санаториями, таким образом совмещается оздоровление и досуг, состоящий из увлекательных занятий по разным программам. Только в прошлом году за лето в рамках таких смен отдохнули 650 детей.

Ещё одно направление нашей деятельности – организация праздников. В программу мероприятий мы включаем как образовательные, так и развлекательные блоки. Отточенные организационные навыки дают нам возможность подарить чудо праздника

огромному количеству детей. Так, в прошлом году в предновогодние каникулы за десять дней мы провели 102 мероприятия для учеников школ, а самым массовым стал праздник для школьного лагеря на свежем воздухе на 350 детей.

Несмотря на расширение деятельности, одно остаётся неизменным - дополнительное образование детей. На сегодняшний день реализуются курсы по информационным технологиям, предметные курсы по основным школьным предметам для детей 6-8 классов, курсы подготовки к ЕГЭ и ОГЭ, а также по предпринимательству для 6-11 классов. Мы растём и развиваемся, и наши ученики вместе с нами. Наша цель создать преемственность и последовательность программ: сегодня ребёнок может начать обучаться в «Школе Новых Технологий», будучи воспитанником детского сада, и быть с нами вплоть до студенчества.

* СофтСкилс



- Офис и учебные аудитории:
 - г. Ижевск, ул. Ленина, 132 (2-й этаж), ул. М. Горького, 69 (2-й этаж)
- +7 (3412) 244-714, 277-145









— Чем вы руководствовались, выбирая название? Принципом «как вы яхту назовёте, так она и поплывёт»?

- У меня есть личный блог, который я веду уже долгое время. В социальных сетях меня можно найти под ником @marinagoodgirl. Когда задумывалась об открытии кофейни, мне пришла мысль обыграть слово «хороший», даже если кому-то что-то не понравится, не будут же они говорить: какой неприятный хороший кофе. (Смеётся.) Так и остановилась на этом названии. А сама идея открытия пришла пять лет назад, когда я вернулась в Ижевск после учёбы в Москве. В столице достаточно много кофеен, где можно было взять хороший кофе с растительным молоком, попробовать ПП десерты без сахара, которые были не менее вкусные, чем их обычные «собратья». Для меня, ратующей за осознанное питание, это было достаточно важно.

В то время мы оказались единственными на этом рынке, клиенты оценили наше предложение, и «Хороший кофе» стал набирать популярность. Вскоре к бизнесу подключился муж, появилась франшиза. Сейчас мы растём в этом направлении, буквально на днях состоится открытие ещё одного партнёра в Альметьевске.

ХОРОШИЙ БИЗНЕС: БЫТЬ, А НЕ КАЗАТЬСЯ

— Принято считать, что ПП питание это не всегда вкусно...

- Да, такое мнение есть, но, считаю, оно не соответствует действительности. Пример тому – наши десерты. Долгое время клиенты кофейни даже не знали, что они приготовлены без сахара, лишь на основе природных компонентов. А когда «прозрели», были искренне удивлены. Теперь нас рекомендуют своим друзьям и близким, всем тем, кто относится к своему питанию осознанно. Тренеры и косметологи советуют нашу продукцию людям, следящим за своим телом и внешностью. Те, кому в силу проблем со здоровьем требуется исключить сахар, тоже с удовольствием заходят к нам, потому что уверены в составе продуктов, входящих в каждый десерт.

Уверена, что каждый из нас должен задумываться, из чего состоит его рацион. Задача не просто снизить калории, а выбирать продукт с богатым составом, насыщенный всем необходимым.

Кто придумывает десерты, работает над составом и делает их?

 Мы придумываем их сами, – присоединяется к разговору Андрей Мушанков, муж Марины. – За это время научились разбираться во всех сахарозаменителях и знаем, какой именно подойдёт для того или иного десерта. Постоянно мониторим рынок, обактивной практики нам кажется, что мы перепробовали всё, ну или почти, и знаем достаточно о сфере осознанного потребления продуктов. Это стало даже не столько работой, а определённым творчеством, которое вдохновляет двигаться дальше.

— У нас есть кондитерский цех, — продолжает Марина — наши кондитеры постоянно

щаемся с поставщиками. За несколько лет

 У нас есть кондитерский цех, – продолжает Марина, – наши кондитеры постоянно проходят обучение и повышают свой уровень знаний, чтобы знать все нюансы своего дела.

— А если говорить о кофе?

— Мы не используем смеси и берём только 100%-ную арабику. Это высший сорт, гарантия хорошего вкуса и яркого запаха. Можно, наверное, для того же капучино использовать сырьё другого качества, потому что за шапкой взбитого молока тонкий вкус порой не почувствовать, но это точно не наша история. Мы не убираем из позиций сахар, кто предпочитает кофе именно с ним — пожалуйста. А для людей, не желающих портить «аскезу», есть натуральные сиропы и растительное молоко. (Улыбается.)

У вас уютное пространство, здесь хочется отдыхать и проводить время с пользой

 Да, для многих клиентов мы больше, чем кофейня. Скорее, пространство, где собираются друзья – люди, объединённые общей идей и интересами. Здесь проводятся





PRO жизнь

Как может называться продукт, который нравится? Хорошим, замечательным, классным... К названию своего первого бизнеса Марина Мушанкова выбрала прилагательное «хороший» и не прогадала. Оно быстро нашло отклик у клиентов и стало для многих эталоном вкуса и пользы. Речь идёт о сети кофеен полезных привычек «Хороший кофе».

различные мероприятия, лекции и мастер-классы. Мы говорим о физическом и ментальном здоровье, делимся своими мыслями и планами. Наш бизнес — это семейная история, и он давно перерос из варианта получения финансовой прибыли в нечто большее. Сейчас я нашла себя ещё в одном проекте, где также красной линией проходит осознанность и женский образ.

Поделитесь, пожалуйста!

— По моему мнению, мужчина стоит во главе того, что называется семьёй. Он отвечает за физику, возможности развития, движения вперёд. Женщина — это душа, и от того, насколько ей хорошо и комфортно, зависит общее состояние. В какой-то момент я устала, мне захотелось сменить поле деятельности, так появился бренд одежды GG_Outfit*. Я всегда мечтала создавать свои коллекции, наверное, как многие девочки. Мне часто говорили, что у меня хороший вкус и чувство стиля.

Начинала с вложений в 10 тысяч рублей и индивидуальных заказов на пошив в Интернете. Сегодня наш бренд – это красивый бутик, расположенный в ТЦ «Талисман», большая аудитория в соцсетях и сотни довольных покупательниц по всей стране.

Создание каждой вещи — творческий и серьёзный процесс. На нашем производстве происходит настоящая магия, когда эскиз изделия на бумаге превращается в одежду, проходя множество стадий, таких как конструирование, отработка лекала, пошив образца, внесение правок, подбор тканей, утверждение и массовый пошив. Ежедневно вся команда работает над тем, чтобы любое соприкосновение с брендом GG_Outfit было комфортным для наших покупательниц. Это касается удобства конечного изделия, обработки швов и выбора материалов, в GG это преимущественно натуральные ткани.

Мы создаём качественную базу, которую по праву считаем инвестицией в гардероб любой девушки. И отзывы покупательниц говорят сами за себя: «Чувствую себя в одежде GG, как жена миллионера». (Смеётся.)







Недавно мы создали сайт для удобного онлайн-шопинга, но также позаботились и о тех, кто любит проводить время в магазинах. У нас есть удобная зона для отдыха, светлые примерочные и, конечно, женственные образы на любой случай. Особенно рекомендую приглядеться к нашей костюмной группе, она безупречна.

*ДжиДжиАутфит



г. Ижевск, ул. Холмогорова, 11(ТЦ «Талисман», 2 этаж)



- ул. Пушкинская, 276а
- 💿 ул. Красногеройская, 32
- ул. 10 лет Октября, 80 (БЦ «Нова Парк», 1 этаж)
- ул. 50 лет ВЛКСМ, 2 (площадь у пруда, розовый фургон)











ВИКТОРИЯ ЛЕДЕРМАН —

О ПОКОЛЕНИЯХ И КИНО

— Виктория Валерьевна, что значит в наши дни писать для детей и подростков?

— Я не знаю, что в общем смысле представляет процесс написания детской литературы. Если мне нравится какой-либо сюжет, то я просто начинаю его разрабатывать, превращать в произведение для себя и своего внутреннего ребёнка, который всё ещё не уснул. Я не ставлю перед собой задачу писать конкретно для детей, не хочу чему-то их научить, как-то развлечь. Просто пишу о том, что мне интересно. И здорово, если это интересно кому-то ещё. Может быть, поэтому, после выхода книги с возрастным маркером «12+», мне пишут: «Я с удовольствием прочитал книгу. Мальчик Серёженька, 45 годиков».

Отсутствие пристрастия к книгам не делает ребёнка плохим

Определённые рамки существуют только при написании книг для аудитории «6+». Если я пишу для малышей, то рассказы будут короткими. И использовать в произведении я буду слова и обороты, которые поймут дети шести лет. Специфические, горькие события в книгах для младшего возраста будут описаны мягко — так, чтобы не навредить ребёнку.

Для аудитории старше 12 лет такое сглаживание уже не обязательно. Поэтому не понимаю логику родителей, которые дают семилетнему малышу книгу «12+» и удивляются, что ребёнок в слезах из-за определённых поворотов сюжета. Возрастные маркеры для того и существуют, чтобы представить произведения подготовленной аудитории.

Учитываете ли вы определённые тренды при написании книг?

 Никогда не пишу на злободневные темы. В 2020 году многие писатели поспешили поднять тему пандемии, а сегодня гонятся за другими темами новостной повестки. Но это же конъюнктура. Мне нравится писать про вечные ценности: дружбу, любовь, семью, отношения между людьми. И когда я спрашиваю читателей на встречах: «На какую тему вам интересно читать книги?», они называют именно эти темы — то, о чём с удовольствием читали и представители моего поколения. На самом деле нынешние дети внутри такие же, какими были мы.

- Существует мнение, что сегодняшнее подрастающее поколение читает меньше, чем те, у которых в детстве не было Интернета. Так ли это? Чувствуете ли вы, что книги соревнуются с гаджетами за внимание детей и подростков?
- Я бы не сказала, что нынешнее поколение читает меньше, чем, например, мои ровесники. Во-первых, по роду своей деятельности я вижу много читающих детей. Во-вторых, и в наше время было достаточно детей, не читающих в принципе. Например, в моём дворе книгами увлекались три девочки, включая меня. Среди остальных были и те, кто искренне не понимал, как можно проводить свободное время в библиотеке.

У современных детей действительно больше каналов информации. Однако литература остаётся в их жизни. И бороться за то, чтобы любой человек читал, не нужно. Например, из двух моих детей один любит читать, а другой — нет. И отсутствие пристрастия к книгам не делает ребёнка плохим. Всё равно в обществе будет определённый процент читающих и нечитающих людей — каждому своё.

Экранизация обязана отличаться от первоисточника

- Недавно вышла экранизация вашей книги «Календарь май(я)». Что вы чувствовали, когда узнали о создании кино, и контролировали ли процесс создания фильма?
- Продюсеры и режиссёры очень не любят браться за экранизацию книг, особенно если автор жив писатели настойчиво оберегают своё детище. И, естественно, когда я узнала, что по моей книге готовят фильм, начала переживать: всё-таки не видела хороших экранизаций современной литературы для детей с 90-х годов прошлого века. Радо-





вал тот факт, что фильм будет одноимённым с книгой. Следовательно, о книге узнают больше людей и больше детей захотят её прочитать.

С режиссёром мы познакомились по переписке — мне стало спокойнее, когда я узнала, что её тоже зовут Виктория. А когда она уточнила у меня пару моментов для фильма, я поняла, что мы мыслим в одном направлении. И утвердилась в этом мнении, когда мне позволили прийти на съёмочную площадку понаблюдать за процессом создания фильма — ребята, которые играли главных героев, были точно такими, как нужно. Единственное, что один из мальчиков по сюжету книги не должен был носить очки, но такова особенность конкретного актёра.

В нашем случае я никак не контролировала процесс съёмки, поскольку все права на произведение находятся у издательства. К тому же я посчитала своё вмешательство необязательным, поскольку сама изучала сценарное дело и прекрасно знаю, что литература и кино — два разных вида искусства. Экранизация обязана отличаться от первоисточника. Нереально вместить 240 страниц книги в 1,5 часа экранного времени.

Несмотря на то, что фильм снимался в пандемию, когда невозможно было толком работать, он получился. И получился с яркой приключенческой и семейной составляющей. На просмотре в «Доме Кино» во время титров люди встали и долго аплодировали. Я в это время стояла на входе в зал — просто ждала знакомых. И зрители, которые знали, как я выгляжу, выходили и благодарили меня. Это было знаковым событием для меня.

одного писателя, пишут об этом у себя на страницах и призывают аудиторию увлечься этой литературой. Лично у меня это вызывает отторжение. Если мне интересна определённая книга и все её хвалят, я, конечно, ознакомлюсь с содержанием. Но прекращу чтение, если первые 10 страниц меня не «зацепят». И абсолютно не важно: модная это литература или нет, есть у писателя личный бренд или нет. Наверное, на детей и молодых родителей пропаганда авторов действует.

Даже если человек говорит, что будет читать все мои произведения, я стараюсь отговорить его от этой идеи. Не могут все произведения автора нравиться одинаково

- Вы автор книг с педагогическим образованием и опытом работы в школе. Такой образ не может не внушать доверия основной аудитории, приобретающей детскую литературу, родителям. Как вы считаете, популярное сегодня понятие «личный бренд» сильно влияет на успех писателя и путь его произведений?
- К сожалению, влияет сильно. Социальные сети и реклама навязывают произведения определённых авторов. Особенно это заметно в Москве – все читают книги

Но все мы разные, и книги нужны всем разные. Даже если человек озвучивает, что будет читать все мои произведения, я стараюсь отговорить его от этой идеи. Не могут все произведения автора нравиться одинаково.

Поэтому «бренд» человека — не самый импонирующий мне способ продвижения. Я больше предпочитаю сарафанное радио: когда ребёнок прочитал и рассказал о книге своему другу. Или одна мама поделилась с другой, что её сын не может оторваться от конкретного произведения.



HAM 30 JET



DK-AXION.RU

ООО ДК «АКСИОН», 426011, Г. ИЖЕВСК, УЛ. М. ГОРЬКОГО, 92. ОГРН 1041800256200

ТРИДЦАТИЛЕТНЯЯ ИСТОРИЯ И СЮРПРИЗЫ НОВОГО СЕЗОНА

За 30 лет своей работы Дворец стал настоящим символом культуры в Ижевске. Здесь проводятся концерты, спектакли, мюзиклы и другие культурные мероприятия. Среди известных артистов, которые выступали в «Аксионе», — «Хор Турецкого», группы РІZZA, «Любэ» и «Кипелов», певцы Александр Розенбаум, Сергей Трофимов, Юрий Шатунов и Шаман, певицы Лолита, Елена Ваенга и Ольга Бузова. На сцене «Аксиона» ставили спектакли с такими актёрами, как Фёдор Добронравов, Нонна Гришаева, Евгений Гришковец и Татьяна Васильева. При этом зрителям полюбились и юмористы Денис Дорохов и Андрей Бебуришвили, а также шоу «Уральские Пельмени» и «Однажды в России».

1993 — 2023

Дворец «Аксион» имеет богатую историю и является одним из крупнейших культурных центров в Удмуртии. Начиная с официального открытия, которое состоялось 25 декабря 1993 года, коллектив ДК активно занимался программой и с каждым годом повышал масштаб и качество проводимых мероприятий. Мы установили высокую планку и продолжаем её поддерживать. В 2023 году Дворец «Аксион» — это современная площадка для проведения самых важных мероприятий. Концерты, спектакли, юбилеи и конференции — люди выбирают «Аксион» за удобство и качество.



«Мы начинаем юбилейный сезон! Дворец «Аксион» уже в 30-й раз готов открыть свои двери для всех жителей и гостей нашего города. Мы подготовили много сюрпризов. Это будет яркий сезон, наполненный мероприятиями на любой вкус. Ждём вас!»

Наталья МЕДЯНСКАЯ, директор ДК «Аксион»

БИЛЕТЫ БЕЗ НАЦЕНКИ НА САЙТЕ И В КАССАХ

ДК «Аксион», ул. Максима Горького, 92; ТЦ «Флагман», ул. Удмуртская, 255 Б.



МАРИ КРАЙМБРЕРИ 12+ **29.09**



СПЕКТАКЛЬ ТЕАТРА КОШЕК КУКЛАЧЁВА 0+ 3.10



ЛЮБОВЬ УСПЕНСКАЯ 12+ 5.10



МЮЗИКЛ «ПРИЗРАК ОПЕРЫ» 12+ 10.10



МИХАИЛ БУБЛИК 12+ **19.10**



ЁЛКА 6+ **25.10**



АЛЕКСАНДР МАРЦИНКЕВИЧ И ГРУППА «КАБРИОЛЕТ» 12+

29.10



МИСТИЧЕСКИЙ ХОРРОР «ВИЙ» 12+ **30.10**



ИРЛАНДСКОЕ TAHЦЕВАЛЬНОЕ ШОУ CELTICA 6+ 8.11



СПЕКТАКЛЬ «СЕМЕЙНЫЙ ПЕРЕПОЛОХ» 12+
13.11



ОЛЕГ ГАЗМАНОВ 6+ **14.11**



ГРИГОРИЙ ЛЕПС 12+ 16.11



ЗВОНКИЙ 16+ **17.11**



СПЕКТАКЛЬ «ДВОЕ И МОРЕ» 16+ 21.11

ЕЩЁ БОЛЬШЕ МЕРОПРИЯТИЙ 30-ГО ЮБИЛЕЙНОГО СЕЗОНА НА CAЙTE DK-AXION.RU

PROARTO



«80% красоты автомобиля — в его колёсах», — утверждал Генри Форд. С основателем автомобильных заводов поспорить сложно, по состоянию шин и дисков видно, как автовладелец заботится о своём транспорте. А оригинальный дизайн колёс выделяет машину среди других и становится одним из способов самовыражения водителя. В Удмуртии многим знакома сеть шинных мастерских «Шинка Дископрав», сотрудники которых знают о техническом обслуживании и внешнем преображении колёс всё и даже немножко больше.

Александр ОЛЕЙНИК, управляющий производством компании «Шинка Дископрав»

- С чем клиенты чаще всего обращаются к мастерам «Шинки»?

- В условиях санкций цена на оригинальные диски автомобилей европейских брендов сегодня достигает 300-400 тысяч рублей, в то время как ремонт стоит в шесть раз дешевле. Поэтому самая популярная услуга - реставрация дисков после бордюрных повреждений самой разной сложности. Второй запрос в топе – покраска дисков в оригинальный цвет. И третье - смена стиля, покраска дисков в цвет, отличный от стандартных цветов модели в том случае, если, например, автомобиль заклеивают плёнкой или автовладелец желает выделяться на дороге. При анализе рынка мы не увидели в Удмуртии компаний, которые занимаются реставрацией и покраской дисков так же узконаправленно, как мы. Думаю, автомобилисты тоже это заметили, поэтому и обращаются именно к нам.

- Вы упомянули про узконаправленность услуги. А чем обусловлен такой фокус внимания?

 Акцент на реставрацию и ремонт дисков – наш способ гарантировать качество результата выше, чем у универсальных сервисов. Мы уверены в своей экспертности и поэтому предоставляем клиентам гарантию на год. Более того, наш профессионализм доказан, поэтому к нам обращаются детейлинги для решения любых вопросов, лежащих в нашей плоскости. Объясню на примерах. Большинству сервисов выгоднее покрасить диски универсальной краской. Мы, в свою очередь, используем профильные материалы из Италии, Польши, Австрии, предназначенные именно для этой части авто. Такое покрытие не будет раздуваться и не отпадёт при взаимодействии с реагентами и дорожной солью — оно проверено опытным путём нами и нашими коллегами из крупных городов.

Аналогичная ситуация обстоит с оборудованием. Например, наш станок лицевой проточки диска изготовлен для выполнения конкретно этой задачи, а не переделан из других. Пескоструйный аппарат тоже отвечает требованиям работы именно с автомобильными дисками. В то время как мы работаем при пяти атмосферах мелкими стальными шариками, в большинстве сервисов бьют слишком крупными шарами, предназначенными для газовых труб. В этих случаях неспециализированная техника разрушает диск, на нём появляются швы, которые пе-





«ШИНКА ДИСКОПРАВ» — СЕРВИС С ФОКУСОМ

рекрываются очень толстым слоем краски. Это некрасиво и непрактично. Хорошее техническое оснащение в совокупности с высокой квалификацией мастеров позволяет нам не делать таких ошибок и работать чисто, без нареканий.

- Как ещё обеспечивается «работа без нареканий»? Квалификацией мастеров?
- И это тоже. Во-первых, каждый сотрудник отвечает за выполнение конкретной задачи на каждом этапе обслуживания авто. Благодаря такой системе мастера сфокусированы на своём деле и полностью знают специфику выполняемой работы. Во-вторых, к работе допускаются только те сотрудники, которые профессионально выполняют базовые операции. Хорошо зная основы, можно решать уже более глубокие задачи.

Как руководитель, я сам стремлюсь постоянно учиться и пробовать новые технологии работы для того, чтобы потом делиться новыми фишками с мастерами. В нашей сфере нет методички для всех случаев, поэтому ищем информацию сами, общаемся с коллегами из других регионов, перенимаем опыт и нарабатываем свой в результате экспериментов на тестовых дисках.

- Есть ли уже результаты?
- Да, недавно мы начали делать локальную покраску дисков восстановление маленького повреждения без полной перекраски. Эта услуга актуальна для людей, которые повредили небольшой участок колеса и не хотят перекрашивать его полностью. Для того чтобы начать работать по технологии локального восстановления и предлагать эту услугу клиентам, мы обращались за советом к иногородним коллегам и сами нарабатывали опыт на тестовых дисках.

Оригинальные услуги тоже есть, в их числе покраска суппортов в оригинальные цвета, создание на шинах страйпов — надписей любого цвета и содержания. Сегодняшние технологии открывают массу возможностей как для того, чтобы сохранить или улучшить технические свойства дисков, так и для стилизации колёс под любую задачу.

ЕСТЬ МНЕНИЕ



С шинными мастерскими «Шинка Дископрав» я работаю больше двух лет. Одно из главных преимуществ компании,

разумеется, качество услуг. Забирая автомобиль из «Шинки», я знаю, что машина в порядке, и я не столкнусь в пути с неприятностями в виде отвалившихся колёс или характерного треска в шинах. Автомобиль после сервиса движется легко и уверенно. Второй важный момент — компания ориентирована на предоставление своим клиентам высокого уровня сервиса. В любой из мастерских «Шинки» ты ощущаешь особые условия: радушные сотрудники окружают максимумом внимания, обсуждают все твои пожелания и с улыбкой провожают в комфортную зону отдыха, где ты можешь выпить кофе, пока мастера работают с твоим авто. И отдельный плюс, который важен для любого современного человека, это возможность онлайн-записи в любую мастерскую сети. Ну а реставрация дисков — это как минимум просто красиво.







Единый номер +7 (3412) 906-466 (Отвечаем круглосуточно)

Связь со специалистом +7 (909) 060-64-58 (Отвечаем в рабочие дни 9:00-18:00)









- Открытие зоопарка состоялась, прежде всего, благодаря первому президенту Удмуртии Александру Александровичу Волкову. Он буквально настоял на его строительстве, в то время как общественники активно критиковали проект под предлогом того, что для возведения зданий и вольеров придётся пожертвовать деревьями парка Кирова. Мало кого волновало, что к тому времени их состояние оставляло желать лучшего, вырубка была необходима в первую очередь в санитарных целях. Кстати, за годы работы зоопарка на нашей территории посажено гораздо больше деревьев, чем было убрано 15 лет назад. Более того, многие из бывших противников его строительства позже признали, что не были объективны в момент своего протеста, а Александр Александрович, что называется, «зрил в корень»: в начале 2000-х годов гостям города можно было показать лишь набережную. И именно благодаря президенту в Ижевске стали появляться культурные и развлекательные объекты, которые сегодня составляют туристический облик города и служат местом притяжения его жителей и гостей. Зоологический парк, Музейно-выставочный комплекс имени М.Т.

Калашникова, цирк — все эти объекты построены для нас, наших детей и внуков. И мы всегда будем благодарны Александру Волкову — в память о нём в зоопарке установлена мемориальная доска и посвящена значительная часть экспозиции открывшегося музея.

Ещё одна важная историческая деталь, которой мы бесконечно гордимся, — зоопарк в Удмуртии возводили военные строители, Федеральное агентство специального строительства России под руководством Александра Павловича Курбатова. Тогда ещё не было инновационных технологий, узкоотраслевых регламентов для строительства: люди создавали объект регионального масштаба, исходя из своего опыта и умения качественно делать работу. Сегодня некоторые наши вольеры по сложности возведения и инфраструктуре сравнивают с портом города Новороссийска. Мы благодарны нашим строителям.

Зоопарк Удмуртии — первый из подобных проектов, построенный с нуля. Конечно, мы очень переживали и мечтали о том, чтобы он стал широко известен. Желание трансформировалось в цель, и сегодня о нас знают на четырёх континентах мира из пяти (до Австралии пока добраться не успели).

С ЛЮБОВЬЮ

К ИСТОРИИ, ЖИВОТНЫМ, ГОСТЯМ И СОТРУДНИКАМ

Мы поддерживаем связь с коллегами из самых дальних стран. Поэтому я считаю, что нашей командой цель сделать зоопарк известным успешно достигнута.

Зоопарк – это, прежде всего, научная деятельность. Каждые два года мы проводим научную конференцию, по итогам которой печатаем сборник, необходимый для работы коллег всех российских и зарубежных зоопарков. Нынешний год — не исключение. Я с гордостью могу сказать, что мы ждём наших коллег из зоопарков ближнего зарубежья для обмена опытом.

Ещё одно важное направление нашей работы, о котором знают немногие, - социокультурная реабилитация детей с ограниченными возможностями здоровья. Это не просто создание на территории зоопарка доступной, безбарьерной среды для маломобильных посетителей. Это целый комплекс интересных мероприятий: мастер-классы, общение, творческие мастерские, традиционное мероприятие «Навстречу мечте», которое собирает людей с ОВЗ со всей Удмуртии уже в 12-й раз. При нашей поддержке выросло целое поколение детей с ОВЗ. Некоторые из них в этом году окончили школы и поступили в вузы. Приятно видеть, как дети, которые ещё несколько лет назад были замкнутыми в силу определённых заболеваний и не подпускали никого близко, теперь заводят друзей и осваивают востребованные профессии.

Пятнадцать лет, казалось бы, небольшой возраст для предприятия, но для культурных объектов в современных российских экономических реалиях — знаковый. И мы думаем о том, какое наследие сохраним, что оставим следующим поколениям. Поэтому к своему юбилею Зоопарк Удмуртии презентует свой музей, где собраны все исторически важные предметы и документы. Большая часть экспозиции музея посвящена военным стро-

ителям, которые создавали это место культурного досуга.

Зоопарк активно растёт и сегодня, насколько это возможно. Мы расширяем границы: для новых проектов необходимы новые площади. На территории в семь гектаров будет организована большая площадка для северных оленей. Коллекция видов животных, кстати, тоже постоянно пополняется. Но происходит это не быстро, поскольку нам важно сначала обеспечить новым обитателям зоопарка хорошие условия.

Сейчас Зоопарк Удмуртии самостоятельно решает вопросы по содержанию объекта, постройке новых вольеров и развитию в целом. Мы благодарны всем нашим партнёрам: предприятиям, попечителям, фермерам, просто неравнодушным людям. Без их поддержки, особенно в период пандемии, зоопарк просто бы не выжил. Именно поддержка наших партнёров позволяет нам содержать и пополнять коллекцию животных, вести научную деятельность, делать объекты более доступными для маломобильных граждан, воплощать в жизнь всё новые проекты. Надеемся, что власти региона также посчитают нужным оказать поддержку одному из знаковых рекреационно-туристических объектов региона.

Кто он – сотрудник Зоопарка Удмуртии?

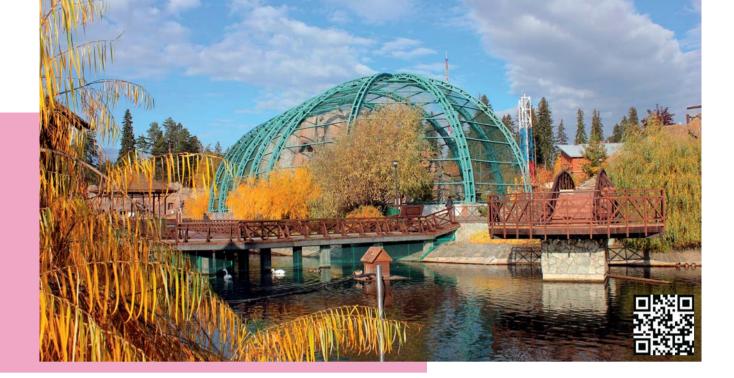
Наша команда — в основном выпускники УДГАУ и УДГУ. Это люди выносливые, способные работать и в +30, и в -30 градусов. Они неравнодушны как к своим подопечным — животным, так и к коллективу.

Я очень горжусь тем, что это действительно сплочённая команда: все сотрудники зоопарка умеют быстро реагировать на изменения. За минуту может поменяться погода или ситуация с безопасностью объекта. В такие моменты мы обязаны правильно









оценить риски и мгновенно предпринять необходимые действия. Конечно, у нас проходит много инструктажей и учений, но прежде всё зависит от самих людей, как они будут реагировать в нестандартных ситуациях.

Но самое главное качество, объединяющее сотрудников зоопарка, — универсальность. Каждый из них одновременно животновод, птицевод, коневод, эколог, лесник и даже врач и ветеринар.

Умение создать и сохранить безопасную среду, правильно оказать первую помощь в случае необходимости — базовые навыки для нашей работы. Зоопарк Удмуртии посещают





шестьсот тысяч человек в год, среди них много детей и людей пожилого возраста. За каждого из них мы в ответе: нужно не только минимизировать все риски, но и сориентироваться в случае ЧП. Редко, но бывают ситуации, когда нужно в считанные минуты привести человека «в себя», если вдруг ему стало плохо, и дождаться квалифицированную медицинскую помощь.

Нас всех объединяет любовь к своему месту работы. Каждое посаженное и выращенное дерево, каждая реализованная программа — это следствие большой любви, которая становится своеобразным катализатором роста. Поэтому, наверное, неслучайно мы являемся хорошей кузницей кадров — наши люди постоянно «растут». Человек приходит работать в зоопарк студентом с хорошей подготовкой, достигает высокого уровня навыков и переходит на более серьёзную работу. На смену ему приходят другие студенты, для которых через несколько лет тоже открываются большие горизонты.

В этом году мы заключили первый профессиональный договор с УдГАУ, согласно которому после обучения в вузе студент автоматически перейдёт к нам на работу — так называемый целевой набор. Это было серьёзным решением, но я уверена, что мы уже достаточно опытны для его принятия.

Приоритеты и планы

Мы стремимся соответствовать объектам международного уровня. Например, помимо увеличения количества вольеров и развития экспозиции, мы планируем организовать на

территории зоопарка пешую тропу, которая объединит площадки и сделает их более доступными для маломобильных групп людей. Было бы прекрасно на пути к этой цели заручиться поддержкой в рамках национальных проектов и городских программ.

Разумеется, мы будем продолжать поддерживать образовательные проекты в сфере АПК и предоставлять детям контактные зоопарки, где они могут бережно взаимодействовать с животными. Положительный опыт уже есть: успехом пользуется «Летняя ветеринарная школа», в рамках которой учеников старших классов мы посвящаем в тонкости профессии. Для участия к нам приезжают дети из Удмуртии и соседних регионов. Например, ученица из Чайковского после прохождения смены в нашей школе решила, что будет поступать в вуз на специальность ветеринара.

В этом году мы запустили для детей пилотный проект «Юный биолог». Он направлен на просвещение в сфере биологии, экологии, защиты и охраны природы. Мы стремимся вызвать у ребёнка интерес к этим темам и постепенно «взращиваем» специалистов, которые сегодня так нужны отрасли. Важно, чтобы ребёнок знал, что молоко даёт корова, а мёд — пчела, а не магазинные полки. Поэтому мы поставили себе амбициозную цель: развивать этот проект.

В ближайшие десятилетия сотрудники Зоопарка Удмуртии точно знают, чем заняться! Надеемся, что нас поддержат все, кому интересно развивать точку притяжения республики.





ТОТ САМЫЙ КОЧУРОВ



В начале мая появилось официальное сообщение — Антон Кочуров назначен старшим тренером хоккейной «Ижстали». 41-летний спортсмен завершает карьеру — и это не новость. В таком же духе говорили и писали год и пять лет назад, но хоккеист всякий раз опровергал слухи и подписывал новый контракт на один сезон.

– Пока силы и желание есть – играю.
 Посмотрим, что уйдёт первым, – хмуро шутил он.

Кочуров играет настолько давно, что в представлении многих стал синонимичен самому понятию игры в хоккей. Представить «металлургов» без «девятки» на льду пока сложновато. Правда, в клубе намекнули, что последний свой матч Кочуров ещё не сыграл и на льду в качестве игрока мы его ещё увидим.

Между хоккеем и математикой

В «Ижстали» Кочуров дебютировал в девятнадцать, при этом он всегда производил впечатление человека взрослого – как перво-

классник, который водит сестрёнку в детский сал. Начал он лихо.

2001-й год, то ли с Орском, то ли с Челябинском играли – точно уже не вспомню, – рассказывал хоккеист. – Поставили в тройку с Денисом Валовым и Костей Абрамовым, сразу забили.

Валов с Абрамовым давно завершили карьеру: Денис — в 2006-м, Константин продержался до 2014-го. Оба работают сейчас детскими тренерами, а Кочуров продолжает играть в статусе живой легенды «Ижстали». Как это можно объяснить? У каждого своя судьба.

Спрогнозировать карьеру невозможно — по юниорам Кочуров никогда не выглядел ярче сверстников, были ребята помощнее да побыстрее. Антон брал другим — характером, выносливостью. Просто встал на лёд, взялся за лямку — и покатил-потянул. Но секрет успеха Кочурова ещё и в светлой голове, конечно.

Фольклор к спортсменам беспощаден. «В здоровом теле здоровый дух – редкая удача» – именно так полностью звучит римская

PROжизнь

В мире очков, голов и секунд молодые восходящие звёздочки все на одно лицо: живчики, голодные до больших побед. Больше о них сказать нечего. Лавровые венки у них будут когда-нибудь потом, да и то с оговоркой: если всё сложится. Уходящие звёзды значительно интереснее. У каждого за плечами своя история, которую уже не вырубить топором. «Деловая Репутация» вспоминает долгий путь хоккеиста Антона Кочурова – человека, которого ижевским болельщикам вскоре будет не хватать.



пословица. Русская не лучше: «Было у отца три сына, двое умных, третий — футболист». На самом деле, разговоры об узколобости атлетов сильно преувеличены. Но спортсменов с высшим математическим образованием всё равно можно сосчитать по пальцам, Кочуров — один из них.

Он всегда хорошо учился. Первые в своей жизни деньги заработал в школе — за отличную учёбу родная школа наградила третьеклассника Антона, кроме почётной грамоты, денежной премией в размере десяти рублей — на дворе была весна 1991-го, пломбир стоил 50 копеек.

Больше всего Кочуров любил математику, и в этом нет ничего странного, если знать, что его мама преподавала в школе именно этот предмет. Когда же встал выбор между хоккеем и учёбой, Кочуров выбрал оба варианта. Сначала поступил на матфак, а через пару лет пробился в основной состав «Ижстали». Не менее удивительно, что у хоккеиста хватило терпения доучиться и защитить диплом. Когда однажды девушка-журналист

попросила Кочурова вспомнить название дипломной работы, хоккеист не растерялся и ответил без запинки:

— «Конвергентные и диссипативные решения дифференциальных уравнений» — название помню, а вот с содержанием сложнее будет. В общих чертах могу, конечно, рассказать, но подавляющему числу читателей это вряд ли будет интересно.

Про точки соприкосновения хоккея с математикой Кочурова не спрашивал только ленивый, он терпеливо отвечал:

 Кто-то из зубров матфака сказал, что математикой можно описать всё, что угодно.
 Вообще всё, а уж хоккей тем более. С какой силой нужно отдать пас, чтобы шайба легла точно в клюшку партнёра, рассчитать отскок шайбы от борта – простейшая геометрия.

Генетика – штука сильная. Сын Антона Кочурова Женя встал на коньки в два годика:

 Какое-то время ходил в секцию фигурного катания. Покатался немного, потом сказал: странные какие-то упражнения для хоккеистов. Пришлось отдать в хоккей. Сейчас ему 14, он продолжает играть в хоккей за команду своего возраста, но профессиональным хоккеистом вряд ли станет — уже сейчас математика вызывает у него больший интерес. Младшая дочка Аня тоже на коньках, занимается, и не без успеха, фигурным катанием, а старшая Маруся хочет стать классным журналистом, как мама.

Рекомендация от Кочурова

 Я не застал те времена, когда хоккеисты буквально «жили на базе». Нас «закрывали» только перед играми, обычно за день. Как проводил время? Книжки читал.

Когда-то, заполняя анкету для уважаемого печатного издания, в графе «любимая книга» Кочуров написал «Голубое сало» Владимира Сорокина.

— Пошутить хотел, — хитро улыбался потом Кочуров. — С творчеством Сорокина я знаком, читал его рассказы, но до «Голубого сала» руки так и не дошли. А тогда многие поверили. Спрашивали потом: ну и как тебе «Сало»?

Скандальный сорокинский роман, к слову, попал в список рекомендованной литературы учебника новейшей истории. Вы об этом знали?..

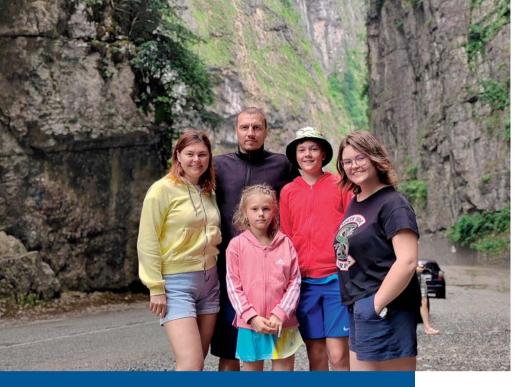
Капитан Серебряный

Выдающийся наш лыжник Максим Вылегжанин получил прозвище Князь Серебряный за три олимпийские медали в Сочи — понятно, какого достоинства.

У Кочурова тоже три «серебра» – он трижды играл в финале Кубка Братины, но его команды неизменно проигрывали.

Спортсменов с высшим математическим образованием можно сосчитать по пальцам, Кочуров – один из них





 Где-то не хватило везения. Шансы зацепиться были во всех сериях, и воспользуйся мы ими, всё могло сложиться иначе. Увы, история не знает сослагательного наклонения, – не скрывал досады Антон.

С особой теплотой однако он вспоминает не один из «серебряных» сезонов, а 2006/2007, когда «Ижсталь», обладая бюджетом ниже среднего, выиграла «регулярку» в своём дивизионе и дошла до полуфинала, уступив в драматичнейшей серии воскресенскому «Химику»:

– Мы получали удовольствие от игры.

Именно в том сезоне на груди Кочурова появилась капитанская нашивка. Сам Кочуров и тогда, и потом делал то, что и должен делать капитан: вытаскивал команду в труднейших ситуациях, совершая подвиги по расписанию, как тот самый Мюнхгаузен.

День рождения у Кочурова в январе, в самый разгар сезона. С размахом не отметишь, в лучшем случае — неслышно, вполголоса, в кругу семьи. Антон нашёл выход:

 Однажды отмечал день рождения в апреле, когда сезон закончился. Это заранее день рождения не празднуют – считается,

Наверное, отмечать январский день рождения в конце апреля для хоккеиста — хорошая традиция. Это значит, что сезон удался и в плей-офф смогли пройти достаточно далеко

что плохая примета, а потом в любое время можно. Обзвонил друзей, накрыл поляну – душевно посидели.

Наверное, отмечать январский день рождения в конце апреля для хоккеиста — хорошая традиция. Это значит, что сезон удался и в плей-офф смогли пройти достаточно далеко.

С ударением и выражением

Ижсталевских болельщиков очень раздражало, когда комментаторы других клубов, произнося фамилию капитана «металлургов», путали ударение. Но шайбой в них не бросишь, не говоря уже про камень — Кочуровы разные бывают. У одних ударение на первом слоге, как у нашего героя, у других — на втором (самые талантливые мастера репортажа ухитрялись делать ударение на вто-

PRO XOKKEŬ

ром «о»). Антон по этому поводу никогда не заморачивался:

Отношусь к этому спокойно. Есть возможность – поправляю, нет – ничего страшного. Прочитали фамилию – уже хорошо.

Замечательному хоккеисту и тренеру Дмитрию Квартальнову повезло куда меньше. Добрая половина болельщиков и даже некоторые молодые журналисты продолжают называть его Квартальным, настойчиво коверкая фамилию.

Туда и обратно

Может сложиться ощущение, что Кочуров всю свою спортивную жизнь провёл в «Ижстали», но это не так. В двадцать семь — в самом расцвете хоккейных лет — он сменил клубную прописку, переехав на три года в Альметьевск. Уходил не один — с Павлом Корниловым, с которым до этого играл в одной тройке в «Ижстали». Тренеры «Альметки» не стали рушить результативную связку и не прогадали. В «Нефтянике» Кочуров установил личный бомбардирский рекорд — 38 очков по системе «гол + пас» в регулярном чемпионате.

– Мне нравилось в «Альметке» – играли в атакующий хоккей, забивали много. Коллектив хороший подобрался. Был там Сергей Борисыч, сервисмен, он всегда меня удивлял своим позитивным настроем. Неизменно с улыбкой. Даже когда проигрывали, никогда не терял присутствия духа, всегда находил нужные слова. Перекинешься парой слов с Борисычем – и на душе легко становится.

Никто не объяснит истинную причину, но факт – лучшие свои матчи в свитере «ойлерз» из Татарстана Кочуров провёл против родной команды. В шести матчах





(все – победные) он набрал восемь результативных баллов (четыре гола плюс четыре голевые передачи).

Во второй раз Кочуров покидал столицу Удмуртии осенью 2017-го, когда в «Ижстали» началась «перезагрузка» и «осталась только туалетная бумага». На этот раз он отправился в Тюмень, где и провёл остаток сезона. Успел сыграть против «Ижстали», и снова результативно — получилось забросить и отдать, но для победы над «металлургами» этого не хватило. То поражение стоило «Рубину» места в плей-офф, а Кочуров вернулся домой как игрок уже навсегда.

«Вечный» рекорд

Закат карьеры Кочурова получился долгим и багряным. В сентябре 2019-го Кочуров стал главным долгожителем в истории

S CALLED TO SERVICE OF THE SERVICE O

клуба: до него больше пятнадцати сезонов в «звёздном» свитере не проводил никто и никогда. Как в теннисе – фифтин лав.

С тех пор рекорд каждую осень обновляется — грядущий сезон станет для Кочурова юбилейным, двадцатым. Что такое двадцать лет? В Древнем Риме за это время трижды успели бы построить Колизей. В семье за двадцать лет успевает вырасти и окончить

«У тебя что, дома чёрно-белый телевизор стоит?»

Помимо рекорда долгожительства он повторил свой снайперский рекорд за сезон, забросив полтора десятка шайб. Правда, личные бомбардирские успехи не особенно радовали капитана — обескровленная после «перезагрузки» «Ижсталь» о плей-офф даже не помышляла.

Никогда не смогу привыкнуть к поражениям. Особенно с разницей в одну шайбу, когда чего-то не хватает, самую малость – опыта, удачи, собранности...

школу ребёнок, а в хоккейной команде — смениться несколько поколений игроков. О тренерах и говорить нечего — сколько их было, перечесть всех пальцев на руках не хватит. Приходили в том числе и те, с кем он вместе играл, — Александр Смагин, Владимир Маслов, Альберт Логинов, Ильназ Загитов, Константин Маслюков. Но тренеры приходили и уходили, а Кочуров оставался.

– Меня совершенно не смущает, что на лёд вместе со мной (и против меня) выходят люди вдвое моложе. В плане общения тоже проблем нет – делаю скидку на то, что у молодых совсем другие интересы. Уже смирился с тем, что некоторые не знают, как зовут космонавта Гагарина, кто лежит в Мавзолее. Как-то зашла речь о советском кинематографе, я вспомнил о культовом для людей моего поколения фильме «Семнадцать мгновений весны», и один молодой хоккеист (не буду называть, кто) спросил на полном серьёзе:

– К чему привыкнуть особенно трудно? К поражениям. Я к ним, наверное, никогда не смогу привыкнуть. Особенно с разницей в одну шайбу, когда чего-то не хватает, самую малость – опыта, удачи, где-то элементарной собранности. Мне иногда говорят: не переживай ты так, успокойся. Не получается – каждый раз завожусь, всё внутри кипит.

Директор хоккейной «Ижстали» Евгений Лойферман заявил, что рассчитывает в сезоне 2023/2024 на Кочурова как на тренера, но при этом не списывает его со счетов как игрока. Нельзя исключать, что по ходу сезона Антон Владимирович (тренеров же по имени-отчеству называют) будет полезен команде в прежнем качестве. В любом случае предстоит особенный сезон, последний, когда можно будет смотреть на Кочурова-хоккеиста. А последнее всегда запоминается — так говорил тот самый киногерой из «чёрнобелого» телевизора.



Заша ТАБЛЕТКА КРАСОТЫ

Ничто так не радует представительниц прекрасного пола, как своё отражение в зеркале, которое нравится. Как приятно любоваться собой, получать удовольствие от того, что хорошо выглядишь и несёшь свою красоту в мир.

С древних веков люди искали способы продлить молодость, здоровье и привлекательный внешний вид. Из года в год, из поколения в поколение всегда приходили к одному выводу: в основе продления красоты, долголетия, физического и духовного благосостояния лежит регулярность выполняемых действий.

Казалось бы, всё просто, почему же не всегда легко следовать этому правилу? Потому что эволюционно сложилось так, что мы жаждем быстрых решений, нам нужно здесь и сейчас. Но правда жизни в том, что быстро приходит, так же быстро уходит. Мгновенные эффекты недолговечны, не дают качественных изменений, только создают временную видимость, иллюзию.

Чтобы достичь реальных изменений, выйти на качественно новый уровень, нужно приготовиться к тому, что работа будет долгой, но именно это приведёт к результату.

Косметология Beautybiotic* знает секреты, помогающие придерживаться правильного пути в течение длительного времени. Начните получать удовольствие от процесса ухода за собой. Выберите процедуры, на которые вам приятно ходить, которые вы бы посещали, даже если бы они не приносили результата. Это поможет вам регулярно ухаживать за собой, а результат в виде омоложения и улучшения здоровья кожи будет приятным бонусом.

* Бьютибиотик



Марина Викторовна СМЕТАНИНА,

врач-дерматолог, косметолог, кандидат медицинских наук

0

г. Ижевск, ул. К. Маркса, 264

963) 484-56-62









но и ежедневной рутине домашнего ухода. Несомненно, находясь в руках специалиста, мы получаем качественную услугу, которая в несколько раз эффективнее домашнего ухода. Но посещение специалиста в салоне красоты, как правило, происходит не чаще одного-двух раз в неделю, а позаботиться о своём состоянии кожи мы можем каждый день — утром и вечером. А таблетка красоты заключается в регулярности, помните?

Уделяйте внимание не только салонным процедурам,

В косметологии Beautybiotic созданы все условия для комфортного посещения. В салоне работают только специалисты, искренне радеющие за своё дело и безнадёжно влюблённые в свою профессию. Косметологи имеют высшее медицинское образование и опыт работы по специальности более 15 лет. Внимательные администраторы окажут высокий уровень сервиса, окружат вниманием, расскажут о последних новинках в сфере бьюти-индустрии, подберут для вас удобное время посещения.

В Beautybiotic всегда приятно возвращаться – здесь играет расслабляющая музыка, приятно пахнет лёгкими ненавязчивыми ароматами, кабинеты светлые и уютные.

Дистанционные продажи осуществляет ИП Сметанина Марина Викторовна. 426056 г. Ижевск, ул. Пушкинская, 206-4. ИНН 183114630277, ОГРНИП 317183200079244



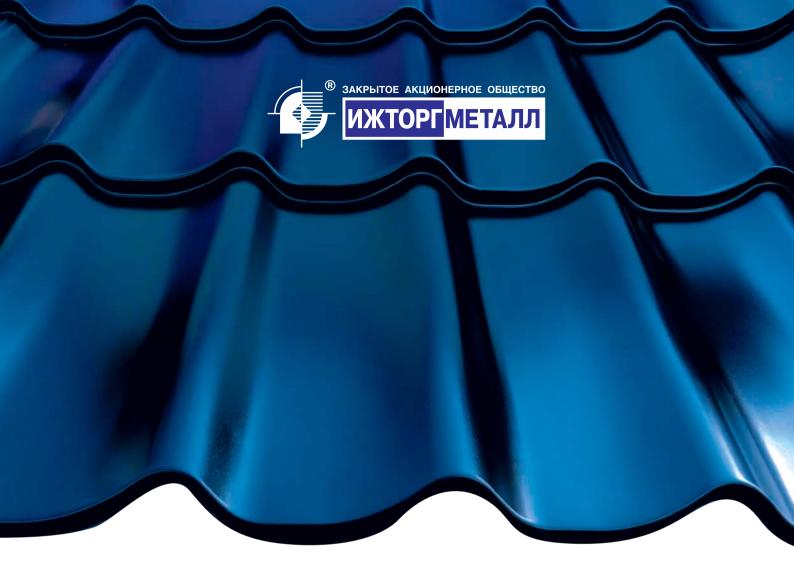
Идеальное место

ДЛЯ ДЕЛОВОГО ОБЕДА,
РОМАНТИЧЕСКОГО УЖИНА И ЗАЖИГАТЕЛЬНЫХ ВЫХОДНЫХ!
МОДНАЯ ГАСТРОНОМИЯ И СТИЛЬНЫЙ БАР.

ЗАБРОНИРУЙ СТОЛ УЖЕ СЕГОДНЯ 78-70-80 АДРЕС: МАКСИМА ГОРЬКОГО, 72



ООО «Николаев Групп» Юр. адрес: 426073, г. Ижевск, ул. Молодежная, 87. ОГРН 1021801440517



ПРЕДЛАГАЕМ В БОЛЬШОМ **АССОРТИМЕНТЕ:**

трубы, сортовой и листовой металлопрокат

ИЗГОТАВЛИВАЕМ:

металлочерепицу, профнастил, штакетник, сайдинг металлический и ПВХ, профиль для ГКЛ www.itm.su

















(3412) 500-500