

РЕПУТАЦИЯ

16+

ДЕЛОВАЯ



№4 27 АПРЕЛЯ 2024 ГОД



РУСЛАН АГАФОНОВ, ИГОРЬ ПЛЕТЕНЁВ, ВЛАДИМИР КУЗНЕЦОВ, АЛЕКСАНДР БЕЛЯЕВ (28)

ЭЛЬКУН: СТРОИМ ДОМА ДЛЯ ВАС



ПОДАРИТЕ СЕБЕ ВЕЧЕР НЕЗАБЫВАЕМЫХ
ВПЕЧАТЛЕНИЙ И ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ НА
14-ЛЕТИЕ ГОРЬКОГО БАРА



Gorkiy 14 years

TERRY

ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ РЕСТОРАНА ГОРЬКИЙ БАР

17 МАЯ

19:00

Бронь столов 78-70-80
Максима Горького, 72

ООО «Николаев Групп» Юр. адрес: 426073, г. Ижевск, ул. Молодежная, 87. ОГРН 1021801440517
*ГОРЬКИЙ БАР **Горькому 14 лет ***Терри Реклама 18+

Отличное решение для летних каникул!



- Городской бизнес-клуб для детей 6–11 лет
- Выездные смены для подростков 12–16 лет

Успей забронировать

+7 919 910 44 88
ул. Пушкинская, 198

РЕПУТАЦИЯ Информационный партнер Реклама 16+

НОВАТОРИЯ
детская бизнес-школа



16+

iNdex

А

Агафонов Р.28
Анисимова Е.44
Асабин И. 4
Афанасьев С.50

Б

Баранов М.26
Барских Е.69
Беляев А.28
Билык А.37
Брацихин А.35
Бречалов А.12

В

Вихарева О.51
Волкова К.20

Г

Губаева Е.70
Гурьянов С.48

Ж

Жиганова Е.62
Жэка Н. 19, 25

И

Иванов А.70
Исаевич А.30

Иютин М.21

К

Клековкин П.75
Климовских Л.56
Климовских М.56
Климовских С.56
Коньчева Н.45
Красно И.15
Кудрявцев Г.14
Кузнецов В.28
Кузнецов Д.46
Кузьмицкий А.12

Л

Лубнина О.16

М

Мальцева О.42
Марина И.72
Мерзлякова Н.42
Миляева С.73
Мифтахова Е.50
Мурычев А.13

Н

Наймушина В.54
Наймушина С.54

П

Патраков В.45
Пестерева Л.19
Плетенёв И.28
Полушкин А. 6
Попов О.46

Р

Репин А.27
Русских Д.53
Русских О.53

С

Саляхова Л.66
Самсонова А.64
Семакина Н.50
Семёнова С.27
Смагина О.24
Соколова Н.47
Султанова А.18, 36
Сумишевская О.78

Т

Тагилов А.34
Темников С.60
Темникова Т.60
Тензина Т.11
Топал А. 3
Тульчинский С.35
Тырсин Р.38
Тюрина Е.49

Ф

Федюкин А. 14, 17
Фефилова М.66

Х

Хазеев Д.58
Хазеева В.58
Хамидуллина В.48
Ходыров А.4, 27

Ш

Шадрина Е.44
Шамшурина И.80
Шикалова Е.22
Шпорт В.13

Щ

Щербакова Е.36

А

ARDI Architects54

Д

Doctor Family73

Е

El Presidente70

М

MaïTai53

Р

Penthouse 5

Т

Terra66

У

Vkusno.Vkusno70

W

Welten68

А

Аксион12
Академия дипломатов80
Академия здоровья50
Анаконда3 обл.
АСРО «Строитель»4, 26

Б

Биотек75
Буммаш24

В

Варение68, 69
Ваще огонь58
Велком груп33
Восемнадцать стульев64

Г

Генеральский дом 68, 70
Горький бар2 обл., 68

И

Ижторгметалл4 обл.

К

Корпорация МСП30

Л

Любимый сыровар71

М

Марбис21
МСП Банк30

Н

Новатория 1

П

Пан Палыч56

С

Сибирская Промышленная Группа24
Союз строителей26
Удмуртии26

Т

Темников мебель60

У

Удмуртнефть 3

Х

Хлынов 3

Э

Элькун28

Я

Яратон пельнянь47
Яхта77

Учредитель 000 «Медиа Группа «Парацельс».

РЕПУТАЦИЯ

ДЕЛОВАЯ

4 (864) 27 апреля 2024

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

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

Директор
Лариса Чинькова
boss@paracels-pr.ru

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

Редактор раздела PROжизнь
Наталья Урматских

Отдел по работе с клиентами:
Екатерина Корепанова
eakorepanova@paracels-pr.ru

Оформление:
Юрий Заякин
Юрий Мильчаков

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

Выпускающий редактор
Ирина Комлева
ivk@paracels-pr.ru

Обозреватели:
Ирина Комлева
Лиля Чех
Анастасия Грибкова
Екатерина Морозова

Татьяна Буддакова
buldakova@paracels-pr.ru
Анна Кузнецова
kaa@paracels-pr.ru
Юлия Ураский
urs@paracels-pr.ru

Корректор
Надежда Минеева

Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Приволжскому федеральному округу. Наименование СМИ – журнал «Деловая Репутация». Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 18-3436 от 05.07.07 г. Адрес издателя, редакции: 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.

16+

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

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

Номер подписан в печать 26 апреля 2024 года в 12.00

ИГОРЬ КУРЧАТОВ: СИЛА УМА И ЭНЕРГИИ

В 1959 году, 65 лет назад, известный физик Игорь Курчатов был награждён «Золотой медалью мира» им. Жолио-Кюри. Это лишь одна из высоких наград академика – его вклад в развитие науки неocenим.

Иредседатель Ассоциации «Солнце» **Василий Роголёв** отмечает: «Слова Алексея Горького характеризуют великого Курчатова: «Всю мою жизнь я видел настоящими героями только людей, которые любят и умеют работать».

Курчатов – блестящий физик-экспериментатор – полностью отдавался делу, увлекал им тех, кто был рядом. Окружающие порой изнемогали от «курчатовского» темпа работы, он же не проявлял признаков утомления, умел создавать атмосферу восторженного творчества.

Больше всего Курчатов известен как отец-основатель атомной отрасли. Он работал над созданием первого в Европе ядерного реактора и советского атомного оружия. А вот ещё факты об учёном.

Во время войны он помогал в спасении советских кораблей от немецких магнитных мин. Те опускались на дно и оставались незамеченными, пока над ними не проходил корабль. Корпус корабля из-



менял магнитное поле – это и приводило мины в действие. Курчатов с коллегами придумали, как размагнитить корабли. Были спасены тысячи жизней моряков.

Академик руководил постройкой первой в мире Обнинской АЭС. Она была пущена в 1954 году и проработала более полувека.

Учёный имел прозвище «Борода», коллеги говорили: «Если он гладил бороду, значит, всё хорошо, а если теребил – неладно».

Имя Курчатова связано и с областью генетики. После объявления в 1948 году генетики

«лженаукой» учёные продолжали исследования благодаря академии. В Институте атомной энергии были созданы все условия для работы.

За несколько дней до кончины Игорь Курчатов слушал на концерте «Реквием». Он попросил исполнить его, когда умрёт. Просьба была выполнена. ●

ПЯТЫЙ, ЮБИЛЕЙНЫЙ ЛИТЕРАТУРНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ «НА РОДИНЕ П. И. ЧАЙКОВСКОГО»

ГОСТИ ФЕСТИВАЛЯ:

Владимир МЕДИНСКИЙ, российский государственный и политический деятель, помощник президента РФ, действительный государственный советник Российской Федерации 1 класса.

Авангард ЛЕОНТЬЕВ, народный артист РФ,

актёр театра и кино, педагог, профессор. **Ирина АНТОНОВА**, главный редактор журнала «Мурзилка», член Союза писателей России и Международного сообщества писательских союзов, детский писатель.

Илья ГОМЫРАНОВ, биолог, фотограф и популяризатор науки.

Анастасия ПАНИНА, **Владимир ЖЕРЕБЦОВ**, **Оксана СТАШЕНКО**, актёры театра и кино.

Ирина МУЗАЛЁВА, российская вокалистка, и **Роман ЛОМОВ**, мультиинструменталист.

Анна ХОПТА, **Ирина МАКОВЕЕВА** и **Ольга РОЖЕНОК**, художники.

Ольга МУРАВЬЁВА, главный редактор издательства «Малыш».

Ольга АЛЕКСАНДРОВА, актриса, сценарист, режиссёр-постановщик. **Чемодан-дуэт КВАМ**.

Ибрагим ИЛЬЯСЛЫ, современный азербайджанский писатель, член Союза писателей Азербайджана.

Гостей фестиваля ждут творческие встречи, мастер-классы, спектакли, концерты, выставки, презентации, кинопоказы.

В рамках деловой части фестиваля пройдёт форум «Библиотека-Книга-Семья».

ОРГАНИЗАТОРЫ ФЕСТИВАЛЯ:

Национальная библиотека Удмуртской Республики и Российский фонд культуры.



0+



#ЛИТМАЙ #МАЙЧИТАЙ

ЛИТЕРАТУРНЫЙ
На родине ФЕСТИВАЛЬ
П. И. Чайковского



г. Ижевск | г. Воткинск | г. Сарапул
с. Июльское | с. Шаркан | с. Завьялово
пос. Игра | пос. Ува

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР
РЕПУТАЦИЯ

22-27 МАЯ 2024

ПО СТАНДАРТАМ БЕЗОПАСНОСТИ

В «Удмуртнефти» прошёл внешний аудит интегрированной системы управления промышленной безопасностью, охраной труда и окружающей среды (ИСУ ПБОТОС).

Сертификационная аудиторская компания «ДЭКУЭС» проверила соблюдение нормативных и законодательных требований и оценила функционирование системы ПБОТОС на предприятии.

По итогам аудита «Удмуртнефть» подтвердила соответствие деятельности предприятия требованиям международных стандартов ISO 14001:2015 (экологический менеджмент) и ISO 45001:2018 (менеджмент безопасности труда и охраны здоровья). ИСУ ПБОТОС признана пригодной и результативной.

Аудиторы отметили профессионализм руководителей и специалистов «Удмуртнефти», высокую культуру производства и вовлечённость персонала в деятельность по соблюдению норм ПБОТОС.

«Удмуртнефть» на постоянной основе применяет различные эффективные инструменты работы с подрядными организациями



и структурными подразделениями: выездные совещания, форумы по ПБОТОС и дни охраны труда. Предприятие ежегодно выделяет средства на мероприятия по защите окружающей среды и улучшению условий охраны труда. В практику внедрена концепция «Контроль работ», которая охватывает все этапы производства от планирования до выполнения работ.

– Высокая оценка ИСУ ПБОТОС – это результат системной работы предприятия в данной области. Обеспечение безопас-

ности сотрудников на рабочих местах – наша приоритетная задача, – отметил генеральный директор «Удмуртнефти» **Андрей Топал**.

По результатам надзорного аудита предприятием разработаны мероприятия для дальнейшего совершенствования и поддержания систем менеджмента в соответствии с применяемыми стандартами. ●

Х БАНК ХЛЫНОВ

8 (800) 250-2-777
банк-хлынов.рф

Кредит для вашего бизнеса

- КРЕДИТОВАНИЕ с господдержкой*
- БЫСТРОЕ решение**
- ГИБКИЕ УСЛОВИЯ погашения кредита***

г. Ижевск, ул. Ленина, 17



*При поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации, акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» при условии соответствия заемщика параметрам господдержки. **От 1 дня. ***Банк предоставляет клиентам возможность выбора удобного графика платежей. Условия гибкого погашения могут различаться в зависимости от типа кредита и его индивидуальных особенностей. Предложение не является офертой. Подробная информация об условиях кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей – в офисах банка, по телефону 8 (800) 250-2-777 и на сайте банк-хлынов.рф. ОГРН: 1024300000042, г. Киров, ул. Урицкого, 40. Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество). Лицензия ЦБ РФ № 254. Реклама

КОНКУРС СТРОИТЕЛЕЙ НАБИРАЕТ ВЫСОТУ



24–25 апреля в Ижевске состоялся первый региональный этап Национального конкурса профессионального мастерства «Строймастер».



роноспособности нашей страны. И, конечно, для того, чтобы строительный комплекс рос, нам нужны строительные специальности, профессионалы высокого мастерства, – подчеркнул на открытии конкурса заместитель председателя правительства Удмуртской Республики **Игорь Асабин**.



– Участие в конкурсе – это в первую очередь репутация предприятий, которые прислали своих представителей на это мероприятие. Я желаю им ответственной, профессиональной работы в эти дни, – отметил председатель Совета АСРО «Строитель», директор ПОР «Союз строителей УР» **Александр Ходырев**.

Конкурс профессионального мастерства «Строймастер» проводится в России с 2010 года по инициативе Национального объединения строителей. В последние годы его соорганизатором выступает Минстрой России. В Удмуртии ответственной за проведение первого этапа конкурса стала Ассоциация саморегулируемая организация «Строитель».

Наши строители соревновались в двух номинациях – «Лучший каменщик» и «Лучший сварщик». Конкурс состоял из теоретической и практической части. Всем участникам были вручены дипломы и ценные призы. ●

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ КАМЕНЩИК»:

1 место – **Алексей Найдёнов**, ООО «АСПЭК-Интерстрой»;

2 место – **Дмитрий Каркин**, ООО Строительное Бюро «Новый уровень»;

3 место – **Семён Мошкин**, ООО «АльмегаСтрой».

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ СВАРЩИК»:

1 место – **Эдуард Шадрин**, ООО «Сварочные Технологии – Удмуртия»;

2 место – **Александр Злобин**, ООО «Модуль»;

3 место – **Александр Яковлев**, АО «Белкамнефть» имени А. А. Волкова.

Конкурсы профессионального мастерства для стройкомплекса – привычное событие: наши предприятия всегда принимают в них активное участие. Однако конкурс «Строймастер» в Удмуртии прошёл впервые, причём он сразу занял новую высоту, получив поддержку со стороны правительства УР, Минстроя УР, Министерства образования.



– Каменщики, сварщики и специалисты других строительных профессий крайне востребованы на строительном рынке. Особенно сейчас, когда Удмуртия входит в двадцатку ведущих регионов по вводу жилья, имеет огромные проекты по ремонту ЖКХ, возведению промышленных площадей. Напомню, что республика – один из гарантов обо-





Новое авторское меню
с разнообразием
морепродуктов со всех
уголков России

*ВИНО, ВЕЧЕРИНКА, ЕДА



PENTHOUSE

wine. party. food * 18+

+7 (3412) 77 0000,
ПУШКИНСКАЯ, 277,
14 ЭТАЖ

АЛЕКСАНДР ПОЛУШКИН

СУД ОТКРЫТ

Развитие и совершенствование судебных органов ведётся в России на протяжении всей её современной истории. Их работа претерпела большое количество изменений, и сегодня это эффективная, открытая система, доверие к которой у граждан повышается с каждым годом. О том, как работает одна из её составляющих – Верховный Суд Удмуртской Республики, – нашему журналу рассказал его председатель **Александр Полушкин**.



Александр ПОЛУШКИН,

председатель Верховного Суда Удмуртской Республики

Александр Викторович, расскажите, как складывалась ваша карьера, какие этапы в работе пришлось пройти?

– Мой профессиональный путь юриста начался в органах прокуратуры в 1992 году следователем в Индустриальном районе Ижевска. Начало 90-х – это разгул преступности, тогда прокуратура расследовала наряду с другими и наиболее тяжкие дела: убийства, изнасилования, должностные преступления, взяточничество и так далее. Были они и у меня в производстве.

В дальнейшем, когда я стал федеральным судьёй в Завьяловском районе, прокурорская закалка мне очень помогла. Я прошёл все отрасли прокурорского надзора: и надзор, и поддержание обвинения при рассмотрении уголовных дел, в качестве прокурора также участвовал в гражданских делах. Поэтому, работая судьёй в районе, при переходе с уголовного на гражданское судопроизводство больших трудностей не испытал.

– Как развивалась в России судебная реформа?

– С начала 90-х годов по инициативе Верховного Суда России она последовательно реализуется. Спустя 30 лет для всех очевидны её результаты – вопросы, связанные с ограничением прав и свобод человека и гражданина, полностью перешли под судебный контроль, были восстановлены институты мировых судей и присяжных заседателей, для укрепления авторитета судебной власти и реализации конституционных принципов судопроизводства были созданы окружные кассационные и апелляционные суды.

В настоящее время активно внедряются и развиваются цифровые технологии, используются

ГРАЖДАНЕ, ОРГАНИЗАЦИИ, В ТОМ ЧИСЛЕ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО,
идут разрешать споры в суде, в цивилизованном пространстве, и, я думаю, это правильно.

системы электронного правосудия. Мы все успели оценить их плюсы и преимущества. Это призвано ускорить судопроизводство, сократить нагрузку на работников суда и в целом повысить уровень открытости судебной системы. Остаются ещё вопросы дальнейшего развития и модернизации статуса судьи, органов судейского самоуправления, укрепления принципов независимости, гласности и доступности судопроизводства.

Из года в год количество дел, которые рассматривают суды, растёт. И это, на мой взгляд, как раз признак доверия граждан, которые приходят разрешать свои споры, проблемы именно в суде. Судебное решение обязательно к исполнению для всех: для граждан, для государственных органов. Суд ставит точку в каком-то конфликте. Граждане, организации, в том числе бизнес-сообщество, идут разрешать споры в суде, в цивилизованном пространстве, и, я думаю, это правильно. Я судей ориентирую, чтобы гражданин и организации, обратившись в суды за разрешением спорной ситуации и защитой своих прав и законных интересов, получили законное и справедливое решение в установленные законом сроки.

– Каков сегодня профессиональный состав судейского сообщества?

– К кадровому составу судейского корпуса очень большие требования. Они урегулированы в Законе о статусе судей. Это, во-первых, обязательное наличие у судей высшего юридического образования, определённого стажа работы по юридической специальности. Это большие требования к самому кандидату на должность судьи, к его моральным и личностным качествам. Безусловно, должна быть безупречная репутация и отсутствие правонарушений и судимостей. Назначение на должность судьи – это очень длительная и сложная процедура. Тем более что сейчас ужесточились требования не только к самим кандидатам на должность судьи, но и к их близким родственникам.

В настоящее время в районных судах Ижевска и республики осуществляют правосудие 162 судьи, в Верховном Суде – 47 судей и 78 мировых судей на судебных участках. Конечно, имеются вакантные ставки. Длительная процедура назначения судей зачастую приводит к увеличению нагрузки на действующих судей и сотрудников аппарата судов,



особенно в мировой юстиции. Этому способствует и возрастающий объём поступающих в суды дел.

Например, в прошлом году судами Удмуртии было рассмотрено 553 953 дел и материалов, а что касается средних показателей нагрузки, то один федеральный судья в месяц рассмотрел 59 дел, судья Верховного Суда – 27 дел, мировой судья – свыше 470 дел, а в Ижевске на участках мировых судей эта цифра доходит до 700–1000 дел в месяц.

Сегодня судейский корпус республики состоит из высокопрофессиональных квалифицированных судей, которые честно и добросовестно исполняют свои обязанности. В силу жизненных обстоятельств судьи уходят в почётную отставку, но на смену приходят активные, сильные и молодые специалисты.

В республике создан кадровый резерв, состоящий в основном из сотрудников аппарата судов, из сотрудников правоохранительных органов, которые успешно сдали квалификационный экзамен и в дальнейшем могут участвовать в конкурсе на право занятия судейской должности, потому что все кандидаты на должность судьи проходят конкурсный отбор. Иногда на одну должность претендуют несколько кандидатов, поэтому квалификационная коллегия судей республики выбирает наиболее достойного и отвечающего всем квалификационным требованиям кандидата.

**В ПРОШЛОМ
ГОДУ ВСЕГО
СУДАМИ
УДМУРТИИ
БЫЛО
РАССМОТРЕНО
553 953 ДЕЛ
И МАТЕРИАЛОВ**

ОБЖАЛУЕТСЯ НЕ БОЛЕЕ ЧЕТВЕРТИ ВСЕХ ВЫНЕСЕННЫХ СУДОМ ПЕРВОЙ ИНСТАНЦИИ РЕШЕНИЙ

– Чем сегодня наполнена деятельность Верховного Суда республики?

– Мы рассматриваем те дела, которые отнесены законом к подсудности Верховного Суда. Это дела по наиболее тяжким преступлениям, квалифицированные составы убийств, дела, связанные с государственной тайной, с покушением на сексуальную неприкосновенность несовершеннолетних, с бандитизмом и организованной преступностью. Также Верховный Суд намного чаще, чем районные суды, рассматривает дела с участием присяжных заседателей.

В отличие от арбитражных судов, ориентированных только на экономические споры между организациями, а также дела, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности, суды общей юрисдикции, к которым относится Верховный Суд, районные суды Ижевска и республики, и мировые судьи рассматривают споры между гражданами.

В таких процессах могут участвовать и организации, когда дело касается отношений между ними и физическими лицами. Мы проверяем законность принятых районными судами решений по спорам о защите прав потребителя или работников, по кредитным договорам, договорам страхования и другим.

В уголовном судопроизводстве обширный перечень «экономических» составов преступлений, закреплённых в соответствующей главе УК РФ. Это около 40 статей Уголовного кодекса, среди которых незаконные предпринимательство и банковская

деятельность, получение кредита, действия при банкротстве, сокрытие денежных средств либо имущества организации или индивидуального предпринимателя, за счёт которых должно производиться взыскание налогов, сборов, страховых взносов, коммерческий подкуп и многие другие.

В прошлом году мы пересмотрели в апелляционном порядке 12 обжалованных дел по преступлениям в сфере экономической деятельности и уже 11 дел за три месяца этого года.

Если говорить об избрании меры пресечения в отношении предпринимателей, то в последние годы чётко прослеживается заданная Верховным Судом и Президентом России тенденция смягчения назначаемой меры вследствие гуманизации уголовного законодательства. Случаи, когда на предварительном следствии к бизнесменам применяется мера пресечения в виде заключения под стражу, достаточно редки.

В каждом случае суды очень внимательно исследуют вопросы тяжести предъявленного обвинения, действительно ли обвиняемый может активно мешать следствию, давить на свидетелей по делу или скрыться от органов следствия, либо это моменты недобросовестной конкуренции или вымогательства, может быть, даже в отношении бизнесменов. Поскольку пока предприниматель сидит в изоляторе, его бизнес может серьёзно пострадать. Но, не поймите превратно, это ни в коем случае не повод нарушать закон.

Хотелось бы вашим читателям пожелать не попадать в эту сферу нашей деятельности и исполнять свои обязательства надлежащим образом. Бизнес должен быть социально ответственным и действовать строго в рамках закона.

Если говорить ещё про сферу вопросов бизнеса, по административному законодательству Верховный Суд рассматривает дела, например, по оспариванию кадастровой оценки земельных участков, объектов недвижимости.

– Как выстраивается взаимодействие с другими ведомствами?

– Важно понимать: суд независим, а судебная власть сегодня по-настоящему самостоятельная ветвь власти. Но именно в силу высокого статуса судей как арбитров, разрешающих споры, судебная система пользуется авторитетом в обсуждении вопросов правоприменительной практики, поэтому межведомственное взаимодействие у нас налажено. Судьи Верховного Суда и районных судов участвуют в совещаниях, которые проводят и Следственный комитет, и прокуратура, и МВД, и иные органы. Доводим до сведения должностных



ВАШИМ ЧИТАТЕЛЯМ ЖЕЛАЮ НЕ ПОПАДАТЬ В ЭТУ СФЕРУ НАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

и исполнять свои обязательства надлежащим образом. Бизнес должен быть социально ответственным и действовать строго в рамках закона.

лиц свою позицию, судебную практику, которая по определённым видам преступлений, по иным вопросам сложилась и в Верховном Суде республики, и в Российской Федерации.

Конечно, мы заинтересованы и в том, чтобы к нам поступали дела без процессуальных нарушений, которые препятствуют рассмотрению дел в судах. Если дело хорошо подготовлено, то оно будет рассмотрено в сроки, установленные законом. Согласно законодательству, судья может возвратить дело прокурору для совершения определённых процессуальных действий и устранения препятствий его рассмотрения судом, но все эти случаи законом чётко регламентированы.

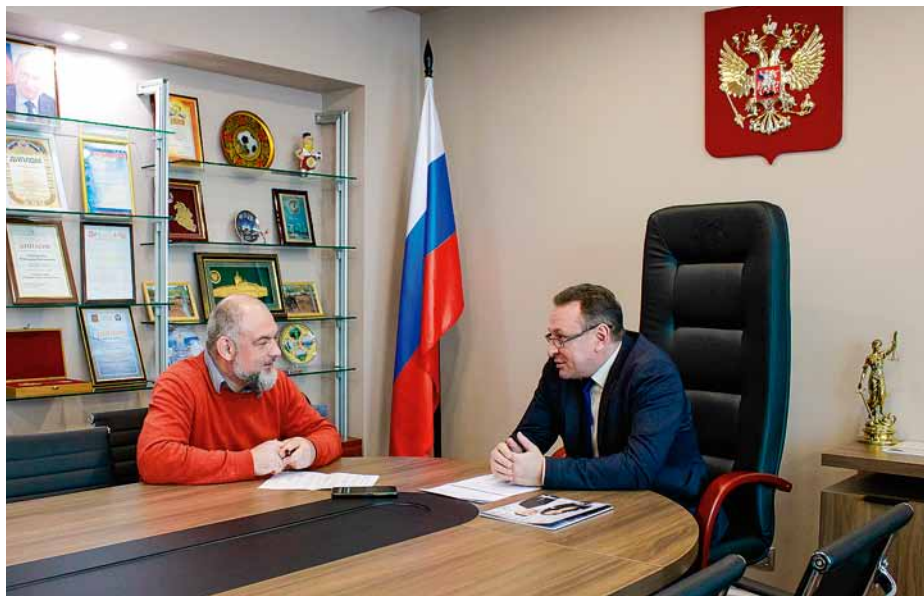
Судейское сообщество активно взаимодействует с субъектами системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних, с Центром временного содержания для несовершеннолетних правонарушителей МВД по Удмуртской Республике. Мы проводим совместные мероприятия и рабочие встречи, сейчас разрабатывается многостороннее межведомственное Соглашение о сотрудничестве и реализации правосудия, дружественного к ребёнку, судьи в рамках судебного контроля посещают Центр и специальные учебно-воспитательные учреждения для подростков. С 2021 года представители из судебной системы в республике, судьи и председатели судов ездят в Раифское специальное учебно-воспитательное учреждение в Татарстане, куда направляют наших подростков, освобождённых от уголовной ответственности. Мы беседуем с ребятами, знакомимся с условиями содержания и образовательными программами, каждый раз убеждаемся в эффективности и востребованности сегодня таких учреждений, которые дают оступившимся шанс исправиться и найти себя в жизни.

– Часто первая инстанция ставит точку?

– Достаточно часто. Суд первой инстанции заинтересован выносить правильные и законные решения, это показатель качества его работы. Обжалуется не более четверти всех вынесенных судом первой инстанции решений.

– Как взаимодействуете с органами власти на местах?

– В судебных заседаниях представители органов власти участвуют в качестве заинтересованной стороны по некоторым категориям дел. А если го-



ворить именно о взаимодействии с региональными властями, то оно связано с решением различных вопросов в сфере мировой юстиции. Финансирование этого института осуществляется за счёт средств регионального бюджета, но Совет судей республики наделён правом взаимодействовать с республиканским правительством при разработке проекта бюджета Удмуртской Республики в части расходов на материально-техническое обеспечение деятельности мировых судей и оплату труда работников их аппарата. Мы понимаем, что необходимо увеличивать денежное содержание аппарата мировых судей. И такая инициатива со стороны органов судейского сообщества уже реализуется, есть положительные изменения, но ещё многое предстоит решить.

Также на заседаниях совета мы регулярно заслушиваем отчёты начальника Главного управления юстиции в Удмуртской Республике о кадровом и материально-техническом обеспечении участков мировых судей, об информационной работе и вопросах безопасности.

Что касается кадрового вопроса, то на сессиях Госсовета я представляю кандидатов для назначения на должности мировых судей, которые до этого прошли согласование на заседаниях профильной комиссии законодательного органа. Депутаты задают вопросы, изучают документы на претендентов, мы обсуждаем кандидатов, которые были рекомендованы квалификационной коллегией судей.

МИРОВЫЕ СУДЬИ РАССМАТРИВАЮТ ДО 80% ВСЕХ ПОСТУПАЮЩИХ В СУДЫ ДЕЛ



ПОДАТЬ ИСКОВЫЕ ЗАЯВЛЕНИЯ ИЛИ ДРУГИЕ ДОКУМЕНТЫ В СУДЫ МОЖНО В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ

Необходимо отметить, что мировые судьи рассматривают до 80% всех поступающих в суды дел, они не такие сложные, как в районных судах, но их много и они касаются всех видов судопроизводства. При этом мировые судьи вносят существенный вклад в пополнение республиканского бюджета, взыскивая налоги и штрафы. Мы уже говорили о колоссальной нагрузке, которая ложится на мировых судей, особенно на их аппарат – секретарей, помощников, делопроизводителей. Поэтому ещё одна наша задача во взаимодействии с региональным правительством, Госсоветом – обсуждение возможности снижения этой нагрузки, и на одном из последних заседаний регионального Совета судей было принято решение обратиться к руководству республики с нашими предложениями. Если количество участков определяется законодательно и изменения в этой части требуют изменения закона, то можно поставить вопрос об изменении границ судебных участков, чтобы выровнять нагрузку. В других регионах немного лучше ситуация. Нам надо стараться сохранить наш состав судебных органов, профессионалов высокого уровня, ведь многие из мировых судей в дальнейшем становятся судьями районных судов, Верховного Суда республики.

– Какими видите главные задачи Верховного Суда на перспективу?

– Не единственная, но приоритетная задача суда – вынесение в установленные законом сроки законных и справедливых решений, судебная защита прав, свобод и законных интересов граждан и организаций. Именно это способствует дальнейшему повышению доверия общества к суду. Для этого делается практически всё: любой человек

может прийти в судебное заседание, если оно открыто, наши решения и судебная практика находятся в открытом доступе, по федеральному закону мы обязаны все решения, за исключением определённых судебных актов, публиковать в сети Интернет. С ними может ознакомиться каждый заинтересованный человек. Также проводимые в судебском сообществе и межведомственные мероприятия освещаются на сайте судов и официальных страницах в социальной сети «ВКонтакте», в телеграм-канале объединённой пресс-службы судебского сообщества Удмуртии.

Ещё одна важная задача – внедрение цифровых инструментов. Уже сейчас любой человек может подать иски заявления или другие документы в суды в электронном виде. Заседания могут проводиться в режиме видео-конференц-связи, появилась возможность веб-конференций, реализуются программы, позволяющие маломобильным гражданам участвовать в судебных заседаниях. Мы будем и дальше развивать и внедрять цифровые технологии в судопроизводство, создавать возможности для свободного доступа к правосудию, в том числе посредством дистанционных форматов участия в судебных процессах.

Без преувеличения можно сказать, что суд сегодня – максимально открытая система, которая настроена на конструктивный диалог с государственными органами, обществом, представителями СМИ. Много сделано, чтобы нам доверяли. Я как председатель вижу, что жалоб на некорректное поведение судьи, на отсутствие какой-то информации из суда практически нет. Думаю, мы с этим справились. ●

КНИГИ И ЛУЧШИЕ ДРУЗЬЯ

23 апреля определено в мире Днём книги и авторского права. К данному интеллектуальному празднику имеет прямое отношение и издательство «Парацельс». Книги мы выпускаем на протяжении 19 лет, но только в этот день впервые подробно рассказали про эту работу своим друзьям и партнёрам.

Книголюб книголюба видит издалека, и двойной праздник – так как он прошёл в День книги, и потому, что встреча с друзьями для издательства «Парацельс» всегда значима – стал очень душевным, тёплым, атмосферным. А по-другому и быть не могло, если вместе собираются книгоманы, да ещё на такой площадке, как Национальная библиотека Удмуртской Республики.

В ходе экскурсии по библиотеке мы заглянули в тайные места, которые недоступны обычным посетителям, и даже побывали в «подземелье», где реставраторы с помощью профессионального оборудования обеспечивают сохранность редкого библиотечного фонда региона, имеющего культурную и историческую ценность для России. По словам директора Нацбиблиотеки **Татьяны Тенсиной**, таких Центров реставрации и консервации печатных документов, как у нас, в стране пока всего пять.

Сегодня в библиотеке хранится свыше 8000 ценных и редких книг. Самая старая из них – «Триодь постная» 1621 года издания. Самая маленькая выпущена в 1997 году и имеет размеры 12 на 15 мм. В неё включены отрывки стихотворений Пушкина, Лермонтова и Блока на русском языке с переводом на английский и портретами авторов.



В этот день издательство «Парацельс» было радо делиться историями и фактами из своей жизни. Выпустив 53 книги, мы ещё больше увлечены своим делом, стараемся, чтобы каждый проект максимально отвечал задачам и требованиям партнёров, доверивших нам свою историю, культуру, корпоративные ценности. Мы умеем работать оперативно, поэтому подготовка одной книги занимает минимум от двух месяцев. А её максимум не ограничен, так как нам по-настоящему важны и процесс – разработка дизайна, написание грамотных, актуальных текстов, и конечный результат, когда издание становится для заказчика и самым сладким «десертом», и «вишенкой» на нём.

В нашем портфолио есть книги, выпущенные и для крупных компаний к значимым датам, для органов государственной власти, местного самоуправления, бюджетных организаций. Есть те, что о коллективах, о людях, в том числе и связанные с героями специальной военной операции, они имеют особое значение для каждого из нас и для всех россиян. Один из таких проектов нам доверен в настоящее время.

Интересные факты: работая над макетом книги объёмом 200 страниц, наши корректоры прочитывают 400–500 тыс. знаков компьютерного текста. Одна книга может содержать до 1000 и более фотографий. На предпечатную подготовку простого фото бильд-редактор тратит 15–20 минут, исторического снимка в плохом качестве – 2–3 часа и более.

Хорошая книга «цепляет» с первых фраз и не отпускает до последних строчек. А ещё, как хороший десерт, оставляет приятное, долгое послевкусие. Её хочется перечитывать и рекомендовать друзьям. У издательства «Парацельс» и его друзей будет такая возможность, но это уже следующий том и новая история. ●



ВСЕ НАШИ КНИГИ ЗДЕСЬ ►



«АКСИОН» ПРИНИМАЕТ ГОСТЕЙ

В Ижевске 27 марта состоялось совместное заседание комиссии РСПП по ОПК, Межведомственной рабочей группы коллегии ВПК Российской Федерации по диверсификации и Координационного совета отделений РСПП в Приволжском федеральном округе на АО «Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг».

Ключевые вопросы – совершенствование системы подготовки и закрепления кадров на предприятиях ОПК, в условиях наращивания импортозамещения и диверсификации. Кроме того, участники совещания обсудили перспективы развития отечественного станкоинструментального производства в текущих условиях, разработку и внедрение прорывных технологий в соответствующей области промышленности.



Алексей КУЗЬМИЦКИЙ,
заместитель полномочного
представителя Президента России
в ПФО:

– Развитие предприятий ОПК является крайне актуальной темой не только для Удмуртии, но и в целом для ПФО, где сосредоточены значительные производственные мощности. В округе работают более 1200 предприятий ОПК, на которых трудится почти 1 млн человек, или порядка 54% от общей численности работающих на обрабатывающих производствах в округе. В условиях структурной трансформации российской экономики с учётом значительного увеличения гособоронзаказа предприятия ОПК становятся локомотивом промышленного производства. Глава государства в Послании Федеральному Собранию РФ от 29 февраля текущего года отметил, что наша задача так развивать ОПК, чтобы нарастить научный, технологический, индустриальный потенциал страны. В текущих условиях поддержка предприятий, выполняющих гособоронзаказ, – один из приоритетов в работе органов власти всех уровней у нас в округе.

Очевидно, что существующая система подготовки кадров для ОПК требует изменений, при этом необходимо её менять, начиная со школ, и выстраивать приоритеты, исходя из запросов в реальном секторе экономики. Кроме того, важным аспектом

является непосредственное взаимодействие учебных заведений и предприятий ОПК, вовлечение будущих работодателей в процессы подготовки кадров. Для нас критически необходимо кардинально повысить производительность труда – это одна из ключевых задач, которая должна решаться путём внедрения цифровых, энергоэффективных технологий, модернизации промышленных мощностей, роботизации и автоматизации.

Одним из основных вопросов, поставленных главой государства, является укрепление технологического суверенитета. На сегодня в регионах округа есть хороший задел для научно-технологического развития. В то же время необходимо в разы наращивать объёмы НИОКР, при этом результаты научных исследований должны быть направлены на достижение практических задач, получение новых конкурентоспособных продуктов и их коммерциализации. Хотел бы обратить внимание на необходимость выстраивания постоянных механизмов обратной связи между предприятиями и органами власти в целях выявления рисков, проблем, а также оперативного реагирования и принятия необходимых решений. Здесь, безусловно, важна роль бизнес-объединений и, в частности, Российского союза промышленников и предпринимателей.



Александр БРЕЧАЛОВ,
глава Удмуртской Республики:

– Скажу о главном: вызовы мы все с вами понимаем. Это, конечно же, кадры. Но мы никогда не пасовали перед трудностями, и здесь, наверное, уместно вспомнить фразу такую замечательную нашего лидера Владимира Владимировича, который сказал: «То, что сегодня кажется невозможным, завтра может стать неизбежным». Поэтому неизбежное уже наступило. Я, по крайней мере, за своих коллег и старших товарищей, руководителей заводов могу сказать, что мы рассматриваем эти вызовы как возможности.

**НЕОБХОДИМО
ВОЗРОДИТЬ
ФЕДЕРАЛЬНУЮ
ПРОГРАММУ
ПО РАЗВИТИЮ
ПРЕДПРИЯТИЙ,
В ТОМ ЧИСЛЕ
В ЧАСТИ
ПОДГОТОВКИ
КАДРОВ**

В ФО РАБОТАЮТ БОЛЕЕ 1200 ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК, НА КОТОРЫХ ТРУДИТСЯ ПОЧТИ 1 МЛН ЧЕЛОВЕК, или порядка 54% от общей численности работающих на обрабатывающих производствах в округе.



Александр МУРЫЧЕВ,

вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей:

– Вопреки всем макроэкономическим обстоятельствам и угрозам, санкциям в адрес

России, ситуация в макроэкономике достаточно прилично выглядит.

Рост хороший, активы растут, и банковский сектор чувствует себя стабильно. Это всё говорит о том, что уровень взаимодействия с органами власти и бизнес-сообществом предприятий ОПК, очевидно, сильно вырос. Власть активно способствует тому, чтобы эти условия сохранились. Недавно мы провели очередной опрос делового климата по итогам 2023 года, и он оказался самым обнадеживающим за последние годы. Удалось сохранить значительный уровень инвестиций, и 86% руководителей предприятий ОПК рассказали, что они планируют реализовать инвестиционные проекты и в текущем году. Этот показатель растёт, и в 2024 году он будет увеличен.

Благодаря усилиям РСПП был перезапущен механизм соглашения о поощрении и защите капиталовложений, появилась промышленная ипотека и многое другое. В сфере ОПК РСПП, конечно, старается чётко реагировать на запросы предприятий. Мы старались повысить престиж сотрудников промышленных предприятий, много поступало предложений, поэтому в прошлом году был подписан Указ Президента РФ об установлении почётного звания «Заслуженный работник ОПК РФ».

Вячеслав ШПОРТ,

член президиума коллегии Военно-промышленной комиссии РФ, председатель Межведомственной рабочей группы коллегии ВПК по диверсификации:

– С момента выхода поручений президента о диверсификации в оборонной промышленности в стране проделана большая работа, и мы уже достигли хороших результатов. С февраля 2022 года ситуация кардинально изменилась, и это не могло не сказаться на тех задачах, которые стояли перед предприятиями оборонно-промышленного комплекса. Увеличился



в разы государственный оборонный заказ, возросла необходимость производства отечественных комплектующих для максимального импортозамещения. На площадке коллегии военно-промышленной комиссии мы эти вопросы рассматриваем практически ежедневно.

Координацию процессов диверсификации осуществляет Военно-промышленная комиссия РФ, где организована межведомственная рабочая группа (МРГ) коллегии ВПК РФ по диверсификации.

Совместно с Комиссией РСПП по ОПК мы постоянно проводим в регионах России совещания, которые дают толчок к рождению новых нормативно-правовых актов. Состав МРГ обширный, в неё входят в том числе полномочные представители президента в федеральных округах, и через них обеспечивается координация работ по развитию диверсификации.

Также есть различные экспертные советы и т. д., куда входят банки. Наш уполномоченный банк «Промсвязьбанк» – член МРГ – активно работает с нами. Есть подкомиссия Госсовета РФ по направлению ОПК и диверсификации продукции, которая находится в рамках нашей коллегии, и там мы тоже рассматриваем вопросы, которые ставятся предприятиями ОПК.

**ТРЕБУЕТСЯ
СОЗДАТЬ
ГОСУДАРСТВЕН-
НЫЙ ОРГАН,
НАДЕЛЁННЫЙ
ПОЛНОМОЧИЯМИ
ПО ВЫЯВЛЕНИЮ
И ПРИНЯТИЮ
РЕШЕНИЙ
ДЛЯ
ПРЕОДОЛЕНИЯ
ПРОБЛЕМ МЕЖ-
ОТРАСЛЕВОГО ИЛИ
ОБЩЕСИСТЕМНОГО
ХАРАКТЕРА**

РЕАЛИЗУЕМЫМИ СЕГОДНЯ МЕРАМИ ПРОБЛЕМА КАДРОВ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ РЕШЕНА ХОТЯ БЫ ПОТОМУ, ЧТО ПРОСТО НЕТ СВОБОДНЫХ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Геннадий КУДРЯВЦЕВ,

руководитель Удмуртского
регионального отделения РСПП,
председатель ПЭАУ «Развитие»,
генеральный директор
АО «Ижевский мотозавод
«Аксион-холдинг»:

– Тема диверсификации – это вопрос очень важный, это проблема перспективная, которую мы уже рассматривали, но она не потеряла актуальности. С начала СВО в 2022 году она приобрела новые приоритеты – обеспечение независимости и устойчивости нашей промышленности в условиях массированных санкций. От имени Ассоциации «Развитие», которой больше 20 лет и в которой в основном оборонные предприятия Удмуртии, скажу: наша промышленность добилась определённого успеха. Относительно 2021 года объём производства вырастет в 2 раза в целом по предприятиям Ассоциации. Это очень хороший результат. Что касается гражданской продукции, нам удалось увеличить объём примерно на 23%. Резерв мощностей, который мы имели на начало 2022 года, сейчас используем на 100%, на этом фоне темпы роста гражданской продукции замедлились, потому что резко вырос объём спецтехники, которую мы обязаны сделать, чтобы обеспечить нашу армию.



заданий необходимо совершенствовать взаимодействие бизнеса и власти для принятия сбалансированных решений с учётом опыта и предложений промышленных предприятий. В первую очередь – по комплексным проблемам. Например, по острому дефициту кадров.

Реализуемыми сегодня мерами проблема не может быть решена хотя бы потому, что просто нет свободных трудовых ресурсов. Для её решения предлагается использовать ресурс цифровизации промышленности. Комплекс обязательных мероприятий по этому вопросу с учётом требований к ОПК сформулирован Советом Ассоциации по информационным технологиям ещё в 2022 году.

Государственная программа цифровизации промышленности на основе отечественных программ, оборудования, стандартов и т. д. позволит создать базу действующего резерва мощностей для оперативного наращивания производства критически важных материалов и комплектующих в особые периоды. Как, например, в период СВО, так и, наоборот, после СВО. Дополненная программами роботизации и автоматизации производств, она создаст основу существенного повышения оплаты труда для перераспределения высвобождающихся трудовых ресурсов в бюджетную сферу: науку, медицину, образовательную сферу.

Дефицит кадров не единственная межотраслевая, общесистемная проблема, для разрешения которой требуется выполнить комплекс согласованных между собой мероприятий, выходящих за рамки компетенций отдельно взятого или даже группы органов государственной власти. Поэтому требуется создать государственный орган, наделённый полномочиями по выявлению и принятию решений для преодоления проблем межотраслевого или общесистемного характера и контроля за исполнением этих решений (современного аналога советского Госплана).

Вместе мы – сила, которая преодолет все преграды. Поэтому залог нашего успеха во всех сферах – это консолидация российского общества. Для решения этой задачи необходимо задействовать весь потенциал социального партнёрства, что невозможно без трансформации идеологии абсолютного приоритета личных интересов над государственными (общественными) в идеологию соблюдения баланса разумных интересов государства и общества (государства, работников, собственников-работодателей). Базовой основой такой консолидации может выступать закреплённое в Конституции России социальное партнёрство, конкретные цели

Анатолий ФЕДЮКИН,

исполнительный директор ПЭАУ «Развитие»:

– В промышленности, начиная с 2022 года, произошёл динамичный рост всех показателей (объёмов производства, производительности труда, заработной платы и т. д.).

Сегодня имевшийся резерв мощностей и интеллектуального потенциала в значительной степени исчерпан. Для обеспечения гарантированного исполнения растущих объёмов государственных



АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ, КАЧЕСТВА ПОДБИРАЕМЫХ В ОПК СОТРУДНИКОВ

выявили две общие системные проблемы, требующие приоритетного решения. Это качественная профессиональная подготовка специалистов и рабочих и их закрепление на предприятиях на долгосрочный период.

и критерии которого сформулированы в Генеральном трёхстороннем соглашении. Главной целью действующего соглашения стороны признают рост благосостояния населения и социальной защищённости работников путём повышения эффективности российской экономики и стимулирования внутреннего спроса. Эта тема – предмет отдельного самостоятельного рассмотрения.

Игорь КРАСНОВ,

заместитель генерального директора по общим вопросам и персоналу АО «ИЭМЗ «Купол»:

– Анализ и оценка системы управления персоналом, качества подбираемых в ОПК сотрудников выявили две общие системные проблемы, требующие приоритетного решения. Это качественная профессиональная подготовка специалистов и рабочих и их закрепление на предприятиях на долгосрочный период.

Для решения этих проблем предприятиями Удмуртской Республики подготовлено следующее предложение. Необходимо разработать механизм внесения изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 2 декабря 2017 № 1465 и приказ Минпромторга России от 8 февраля 2019 года № 334, который позволил бы включать расходы предприятия на подготовку кадров и развитие персонала в себестоимость продукции. В том числе производимых по ГОЗ. Предлагаем отнести к этим расходам финансовое обеспечение программы ранней профориентации, получение профессиональных компетенций для рабочих, высшего образования по профилю предприятия, организацию производственной практики, оплату наставничества, проведение конкурсов детского технического творчества, изготовление рекламных методических материалов. Сегодня предприятия республики делают это, тратя миллионы рублей.

Необходимо возродить федеральную программу по развитию предприятий, в том числе в части подготовки кадров. Была замечательная программа, когда в рамках подготовки для предприятий ОПК мы отбирали лучших учеников школ, с которыми работали в профильных классах, направляли их на целевую подготовку. Да, целевая подготовка сегодня существует, но предприятия на неё не вли-

яют и не могут привлечь обратно людей, которые обучались в вузах за счёт бюджета. Это проблема, которая требует особого внимания. Несколько федеральных проектов, которые существуют на эту тему, в частности, та же передовая инженерная школа, не решают той задачи, которая стоит перед предприятием.

И второй большой блок – это закрепление принятого персонала на предприятиях. Геннадий Иванович сказал об уровне заработной платы, не буду повторяться. Мы говорим о продолжении и о пожизненном найме, то есть то, что практикуется в том числе на Западе. Япония гордится очень этим, но мы при этом почему-то не даём нашим пенсионерам пересчитать пенсии. То есть надо обязательно уволиться, чтобы тебе пересчитали. Зачем?

Есть предложение закрепить на законодательном уровне отсрочку от призыва на военную службу. Вот сегодня уже об этом говорили, и в этом отношении с Министерством обороны есть наработки: по решению Генштаба мы закрепляем часть ребят на предприятии, давая им освобождение от призыва в армию. Надо двигаться дальше, рассматривать альтернативную службу для оборонно-промышленных предприятий. Пусть ребята приходят, пусть трудятся как минимум три года для того, чтобы, условно говоря, получить нормальный зачёт по службе в Российской армии.

Мы должны говорить и о том, что люди, которые получили образование за счёт бюджета, должны отработать там, куда их направит страна. Почему-то на всех этапах наша инициатива по этому вопросу пока блокируется.

Необходимо расширить возможности трудовой миграции, предусмотреть возможность полного или частичного возмещения затрат работодателей путём предоставления субсидий или включения в состав затрат расходов на доставку, проезд и переезд работника. Ну и самое главное, конечно, это жилищная программа. Предоставить работникам предприятий ОПК возможность льготного ипотечного кредитования на приобретение и строительство жилья, расширить спектр получателей, сопоставимый с ИТ-ипотекой, включить работников предприятий ОПК в тот же список. ●



По результатам заседания Межведомственной рабочей группы коллегии ВПК Российской Федерации по диверсификации и Комиссии РСПП по ОПК прозвучавшие предложения были обобщены и направлены в заинтересованные органы федеральной власти, аппарат полномочного представителя Президента России в ПФО, а также в Правительство Удмуртской Республики



ЗА КАДРАМИ

Кадровый вызов стал для российской экономики, пожалуй, ещё более серьёзным, нежели последствия внешних санкционных ограничений. Сегодня есть понимание того, как расти даже при неблагоприятных глобальных тенденциях, но как развивать экономику при дефиците умов и рук – не вполне. Эксперты поделились своим видением того, как преодолеть «людской» барьер, возникающий на пути экономического роста и технологического развития государства.

РЫНОК ТРУДА В УДМУРТИИ ИМЕЕТ ЯРКИЙ СОИСКАТЕЛЬСКИЙ УКЛОН

Ольга ЛУБНИНА,

министр социальной политики и труда УР:

– Текущее состояние рынка труда Удмуртии продемонстрируют следующие цифры. Уровень регистрируемой безработицы – 0,35%. Общая безработица, по данным Удмуртстата за ноябрь 2023 года – январь 2024-го, – 2,26%. Численность безработных граждан – 2591 человек.

С начала 2024 года в Республиканский ЦЗН обратилось 8140 человек, в том числе по содействию в поиске подходящей работы – 3345.

Численность трудоустроенных граждан с начала 2024 года – 1664 человека. Между тем потребность в работниках, заявленная работодателями в органы службы занятости, – 20700 человек.

Наиболее востребованными остаются представители профессий, основных для ОПК, в том числе токари, слесари, монтажники, операторы станков. На данный момент потребность составляет 4808 человек.



Наблюдается нехватка кадров в бюджетной сфере, аграрном секторе, также востребованными остаются электро-монтёры, водители автомобилей, швеи, уборщики.

Среди специалистов и служащих по-прежнему высокий спрос на бухгалтеров, инженеров, кладовщиков, медсестёр, воспитателей детских садов.

В складывающихся условиях меняется внутренняя кадровая миграция в разрезе отраслей. Ресурсы перетекают в те сферы, где предлагается самая высокая заработная плата. Повышение уровня доходов и улучшение жизненного уровня – основная мотивация для многих людей, которые находятся в поиске работы или принимают решение сменить профессию.

В республике реализуется ряд мер, направленных на поддержку работодателей. Для помощи в подборе квалифицированных кадров специалистами кадровых центров «Работа России» разработаны и утверждены технологические карты

ТЕ МЕРЫ, КОТОРЫЕ ИНИЦИИРУЮТСЯ СЕГОДНЯ ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ КАДРОВОГО ДЕФИЦИТА в реальном секторе, не дадут эффекта без главного – цифровизации отечественной промышленности.

оказания услуг и сервисов по 7 бизнес-ситуациям. В том числе это:

- содействие работодателям, которым необходим подбор дефицитных кадров, включая высококвалифицированных работников, узких специалистов;
- подбор персонала для реализации инвестиционных проектов. Специалисты центра занятости помогают найти сотрудников, готовых присоединиться к проекту и обеспечить его успешную реализацию;
- подбор кадров для целей модернизации бизнеса. Центр занятости содействует в поиске сотрудников, готовых эффективно реализовать изменения;
- подбор персонала для удовлетворения сезонной потребности в работниках;
- подбор сотрудников для работодателей, создающих малое предприятие. Специалисты центров занятости помогают в поиске первичного персонала;
- наём персонала в условиях высокой текучести кадров. Центры занятости содействуют в быстром закрытии вакантных позиций;
- поддержка работодателей, высвобождающих или имеющих риск высвобождения работников.



Анатолий ФЕДЮКИН,

исполнительный директор Ассоциации «Развитие»:

– Те меры, которые иницируются сегодня для преодоления кадрового дефицита в реальном сек-

торе, не дадут эффекта без главного – цифровизации отечественной промышленности. Есть прямая зависимость эффективности деятельности промышленных предприятий и применения в их рамках цифровых технологий. Предприятия, переходящие на интеллектуальные производственные решения, роботизированные системы, создание систем обработки больших объёмов данных, искусственный интеллект, очевидно, будут меньше испытывать влияние проблемы нехватки кадров. За счёт «цифры» будут оптимизированы процессы использования внутренних ресурсов, в том числе «человеческих», сократится время на разработку

и производство продукции, период её вывода на рынок.

Интересно, что понятие «цифровая промышленность» используется с середины 1990-х годов, но активно и предметно об этом вопросе заговорили лишь недавно. Хорошо, что в принципе заговорили и начали действовать. Но здесь есть важный момент: перед государством стоит непростая задача – продвигая цифровые технологии, совершить массовый переход на российское программное обеспечение. Заводам должны предоставить возможность работать на новом индустриальном ПО – нашем, своём, а не на основе иностранных софтов и решений.

Цифровизация позволит сократить сроки производственных процессов, соответственно, позитивно скажется на ещё одном моменте – себестоимости продукции. Вырастет прибыль предприятий, а значит, и налоговые отчисления в бюджет. А 70% доходов бюджета Удмуртии – это налог на прибыль организаций и налог на доходы физлиц.

Вырастут налоговые отчисления – появится возможность повысить зарплаты для работников бюджетной сферы. Это важно ещё и с учётом такого фактора: когда снизится потребность в больших объёмах выпуска оборонной продукции, кадры будут перетекать из ОПК в другие сферы, в том числе в бюджетную. Финансовая мотивация повысит качество работы в очень важных для граждан сегментах – медицине, образовании.

СВЫШЕ 11 ТЫСЯЧ СОСТАВЛЯЕТ В УДМУРТИИ КОЛИЧЕСТВО АКТИВНЫХ ВАКАНСИЙ, ЭТО НА 27% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ВЕСНОЙ ПРОШЛОГО ГОДА





Альбина СУЛТАНОВА,

директор Казанского филиала hh.ru:

– В Удмуртии количество активных вакансий на нашем сервисе в настоящее время превышает 11 тысяч. Это на 27% больше, чем весной прошлого года. Спрос на новые кадры в республике по сравнению с прошлым годом вырос, и значительно.

Республика занимает седьмое место в ПФО по количеству новых вакансий от общего числа (5%). Лидирует Татарстан – 18% от общего количества размещённых вакансий в округе, на втором месте Нижегородская область – 15%, на третьем – Самарская – 13% рынка вакансий в ПФО.

В марте 2024 года hh.индекс (количество резюме на одну вакансию), или уровень конкуренции за рабочие места, в Удмуртии находится на отметке 3,3. В прошлом году в это же время он равнялся 3,8. Это, с одной стороны, говорит об уменьшении соискательской активности среди местного населения. С другой стороны, как уже было отмечено, потребность работодателей в новых кадрах растёт

как по сравнению с прошлым месяцем, так и по сравнению с прошлым годом. При этом здоровый уровень конкуренции для рынка труда региона – это ситуация, когда на одну вакансию приходится не менее 5–7 резюме от соискателей. Рынок труда в Удмуртии имеет яркий соискательский уклон.

За последний месяц наибольший рост спроса на персонал у бизнеса наблюдался в таких сферах:

- страхование – здесь число новых вакансий за месяц выросло сразу на 16,3%;
- спортивные клубы, фитнес, салоны красоты (+10,9% новых вакансий);
- автомобильный бизнес (+10,5%);
- безопасность (+5,6%);
- наука, образование (+3,7%).

При этом работодатели испытывают постоянный спрос на новых работников и дефицит кадров в сферах:

- «Розничная торговля» (1,5 резюме на одну вакансию).
- «Автомобильный бизнес» (1,7).
- «Медицина, фармацевтика» (1,9).

КАКОВЫ СРЕДНИЕ ЗАРПЛАТНЫЕ ОЖИДАНИЯ ПО РАЗЛИЧНЫМ ОТРАСЛЯМ?

| Профессиональная сфера | Медианная ожидаемая зарплата |
|--|------------------------------|
| Административный персонал | 40000 |
| Розничная торговля | 40000 |
| Туризм, гостиницы, рестораны | 42192 |
| Искусство, развлечения, массмедиа | 42835 |
| Домашний, обслуживающий персонал | 45000 |
| Спортивные клубы, фитнес, салоны красоты | 46642 |
| Наука, образование | 46698 |
| Страхование | 48841 |
| Продажи, обслуживание клиентов | 50000 |
| Управление персоналом, тренинги | 50000 |
| Медицина, фармацевтика | 50000 |
| Юристы | 50000 |
| Безопасность | 50000 |
| Транспорт, логистика, перевозки | 50000 |
| Финансы, бухгалтерия | 50000 |
| Маркетинг, реклама, PR | 50000 |
| Закупки | 56926 |
| Рабочий персонал | 60000 |
| Информационные технологии | 60032 |
| Автомобильный бизнес | 64722 |
| Добыча сырья | 70000 |
| Производство, сервисное обслуживание | 70000 |
| Строительство, недвижимость | 73522 |
| Сельское хозяйство | 73896 |
| Стратегия, инвестиции, консалтинг | 94628 |
| Высший и средний менеджмент | 100000 |

И ЧТО ГОТОВЫ ПРЕДЛОЖИТЬ В ЭТОМ ПЛАНЕ САМИ РАБОТОДАТЕЛИ?

| Профессиональная сфера | Медианная предлагаемая зарплата |
|--------------------------------------|---------------------------------|
| Наука, образование | 39029 |
| Туризм, гостиницы, рестораны | 39989 |
| Розничная торговля | 40629 |
| Безопасность | 41369 |
| Финансы, бухгалтерия | 45083 |
| Юристы | 45312 |
| Административный персонал | 47047 |
| Искусство, развлечения, массмедиа | 47164 |
| Продажи, обслуживание клиентов | 49560 |
| Закупки | 50251 |
| Медицина, фармацевтика | 50658 |
| Управление персоналом, тренинги | 51243 |
| Маркетинг, реклама, PR | 52184 |
| Информационные технологии | 56869 |
| Домашний, обслуживающий персонал | 64166 |
| Строительство, недвижимость | 64238 |
| Производство, сервисное обслуживание | 64753 |
| Рабочий персонал | 66744 |
| Добыча сырья | 67297 |
| Автомобильный бизнес | 69716 |
| Сельское хозяйство | 70648 |
| Стратегия, инвестиции, консалтинг | 71810 |
| Транспорт, логистика, перевозки | 73809 |

По данным базы резюме и вакансий hh.ru (категория – специалисты, информация за март-апрель 2024 года)

С НАЧАЛА АПРЕЛЯ В УДМУРТИИ РАБОТОДАТЕЛИ РАЗМЕСТИЛИ ПОРЯДКА 200 ВАКАНСИЙ, по которым предлагается зарплата более 250 тыс. рублей. Самыми щедрыми оказались компании из сферы «Автобизнес».

С начала апреля в Удмуртии работодатели разместили порядка 200 вакансий, по которым предлагается зарплата более 250 тыс. рублей. Самыми щедрыми оказались компании из сферы «Автобизнес» – здесь размещено 17% вакансий с зарплатой более 250 тыс. руб., и чаще всего это предложения для менеджеров по продажам или выкупу авто, а также ремонтников.

Также в рейтинг сфер, где предлагают одну из самых высоких зарплат в Удмуртии весной этого года, попали металлургические компании (15% вакансий), здесь больше всего шансов найти высокооплачиваемую работу на должности слесаря-сборщика, электрогазосварщика, наладчика, слесаря. Также доход более 200 тыс. руб. предлагают в вакансиях ИТ-компании региона.

Лариса ПЕСТЕРЕВА,

генеральный директор компании «БР Консалт», Ижевск:

– В сфере ИТ фиксируется колоссальный дефицит специалистов. Причём падение в кадровую яму началось не вчера. Лично я как руководитель компании, работающей в сфере информационных технологий, начала ощущать нехватку кадров ещё в 2018 году. Наш регион – своего рода кремниевая долина, так как многие компании имеют здесь центры разработки. Например, «Тинькофф» – известный онлайн-банк, Softline – самый крупный поставщик ИТ-продуктов в России – создали в Ижевске центры разработки. В целом к концу 2023 года в Удмуртии было порядка 940 ИТ-компаний с оборотом более 13 млрд руб., эти обороты должен кто-то генерить, людей не хватает.

Во-первых, на относительно небольшую Удмуртию по-прежнему приходится довольно много организаций, занимающихся разработкой, реализацией, сопровождением программных продуктов. И количество ИТ-компаний только растёт. Во-вторых, происходит активная трудовая миграция, люди уезжают в города федерального значения, за рубеж.

Плюс ко всему на рынке усилилась конкурентная борьба за людские ресурсы, и в ней выигрывают предприятия ОПК.



Сегодня, когда не хватает кадрового ресурса, спикер HeadHunter, приглашённый на тренинг для бизнес-акселератора UP, рекомендовала искать сотрудников среди тех, кому 45+. Это тоже выход. Но мы выбрали другой путь. Чтобы не зависеть от кадровых трудностей, перестроили в компании бизнес-процессы и очень многое автоматизировали. Также спасаемся удалённым наймом сотрудников под конкретный проект. Мы формируем команду под определённую потребность, ставим задачу, специалисты её отработывают, когда результат достигнут, сотрудничество завершается. При этом не всегда это команды из Удмуртии.

Сейчас материальная компенсация для ИТ-специалистов – далеко не самый сильный мотиватор. «Айтишники» идут на интересные задачи, возможность работы с вызовами, подчёркивающими их профессионализм. На данный момент дружные корпоративы и ДМС есть практически в каждой ИТ-компании, поэтому привлекаем в отрасль с помощью нестандартного, оригинального соцпакета. Например, это прекрасные офисы, возможность обедать за счёт компании, тренинги и обучения, а ещё походы, личностный рост, тренажёрные залы и т. д.

В целом сейчас главный рекрутинговый принцип – предлагать то, чего не ждут, предвосхищать ожидания кандидатов.

Нэлли ЖЕКА,

эйчар-эксперт, Ижевск:

– Сегодня мы видим ситуацию, которую можно обозначить так: демографическая яма с экономическим дном. Число людей трудоспособного возраста в России снижается, на экономику, рынок труда влияют последствия кризисов, связанных с убылью населения.

В быстром закрытии вакансий способно помочь экспресс-обучение, найм сотрудников без опыта и подготовка их с помощью интенсивов под конкретные потребности. Плюс сейчас на рынке есть немало людей со «вчерашними корочками» – тех, кто обучился на токарей, станочников, но не работал по специальности. Их нужно находить,



**РАБОТОДАТЕЛЮ
УЖЕ
НЕ ПОЛУЧИТСЯ
«ВЫЕХАТЬ»
НА КОРПОРАТИВАХ
И ДМС,
ТЕПЕРЬ НУЖНО
ПРИВЛЕКАТЬ
С ПОМОЩЬЮ
НЕСТАНДАРТНОГО,
ОРИГИНАЛЬНОГО
СОЦПАКЕТА**



КАК ПЕРЕВЕРНУТЬ СОЗНАНИЕ МОЛОДОГО ПОКОЛЕНИЯ, ГОТОВОГО РАБОТАТЬ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО БЛОГЕРАМИ, «ПИЛИТЬ КОНТЕНТ»?

брать на производство, с помощью наставников помогать освежить знания, пробовать себя на производстве.

Частично закрыть кадровые потребности могут студенты. Но взаимодействие с ними требует переагрузки. Предприятиям стоит продвигать систему сотрудничества по принципу «учись и работай», оплачивать практику, предлагать лучшим бонусы в виде допстипендий, помощи в написании дипломных работ.

Чтобы быть успешными в рекрутинге в перспективе нескольких лет, нужно становиться более интересными для потенциальной аудитории. В этом уже слабо помогают высокие зарплаты, развёрнутый соцпакет. Требуется работа во всех направлениях, которые важны для персонала. Если реально создать корпоративную экосистему, соответствующую интересам работников, люди придут и останутся.

Пока не все задумываются над тем, что будет на горизонте пяти-шести лет. Предприятия в гонке за кадрами поднимают зарплаты, наращивают ФОТ, и вот уже молодые специалисты без опыта и регалий с лёгкостью рассчитывают на цифру 100+. Для людей это хорошо, но для экономики, предприятий? Зарплатная гонка, сверхвысокие кандидатские ожидания в будущем создадут новые трудности.

Когда снизятся кадровые потребности, ресурсы на персонал – а такая ситуация наступит – что будут делать люди, привыкшие хорошо зарабатывать? Они поедут в другие регионы.

Нужно остановить «зарплатные бега», работодателям прийти к договорённостям по денежному потолку для персонала. А власти – подумать, как закрепить кадры в республике. Регион должен становиться центром притяжения, с развитой инфраструктурой, быть более комфортным и современным.

Ксения ВОЛКОВА,

коммерческий директор Группы компаний «Марбис», Ижевск:

– Говоря о кадровой проблеме, хотелось бы указать на один важный аспект. Сегодня предприятия испытывают колоссальный пресс трудностей, которые возникли из-за дисбалансов на рынке труда. И главная головломка для работодателей – закрытие топовых позиций, наём и удержание сотрудников среднего и высшего звена. С линейным персоналом проблема не такая острая.

Например, если говорить о сфере продаж в целом, предприятия испытывают трудности с поиском квалифицированных специалистов в области продвижения бизнеса, руководителей и менеджеров отделов продаж. Линейных сотрудников можно достаточно быстро обучить, это не относится к узким производственным специальностям, наподобие сварщика 4 разряда с удостоверением НАКС. Но такая история не работает в отношении специалистов, отвечающих за продвижение и продажи. Неопытный сотрудник может месяцами сливать рекламные бюджеты и клиентов, не получая результата, и, что очень критично для предприятия, – повышать репутационные и финансовые риски.

Где выход? В сотрудничестве со специализированными компаниями, занимающимися кадровыми вопросами, в т. ч. кадровыми вопросами, связанными конкретно со сферой маркетинга и продаж. Важно делегировать поиск персонала профильным организациям, отдать подбор в надёжные руки.

Также хотелось бы сказать о кадровой проблеме в целом. Считаю, что она – не следствие СВО, как многие сейчас говорят, и даже не эхо демографических кризисов. Она во многом – следствие недостаточно конструктивного диалога государства и бизнеса. Деловое сообщество ждёт поддержки от власти, и да, оно её получает, но не там, где хотелось бы. Важно снижать нагрузку на бизнес, в том числе налоговую, вместо этого вводятся всё новые инициативы по её повышению.

В итоге работодатели вынуждены экономить, и эта экономия затрагивает интересы сотрудников: компании переходят на «конвертную зарплату», не вкладываются в повышение квалификации работников, соцподдержку. А что нужно людям? Официальное трудоустройство, белая зарплата, возможность обучаться, расти, социальная защищённость.

Если бизнесу помогать, он будет поддерживать своих работников, у него банально появятся на это средства.

И да, всем, кто заинтересован в стабильном рынке труда, стоит задуматься над тем, как перевернуть сознание молодого поколения, готового работать исключительно блогерами, «пилить контент». Сегодняшняя молодёжь, ориентированная на быстрые деньги, может через несколько лет оказаться за бортом классического рынка труда, а работодатель – опять без достойных кадров.

Нужно менять в первую очередь менталитет, это задача государства, сферы образования. ●



ЛЮДИ ВАЖНЕЕ ПРОЦЕССОВ

Компания «Марбис», известная в России и за её пределами как один из лидеров сферы дополнительного образования, сегодня внедряет новые востребованные направления деятельности. О предлагаемых услугах и реализуемых новшествах рассказывает директор **Максим Иютин**.

Максим Александрович, компания «Марбис» – пример эффективной, профессиональной работы. За время развития предприятие выросло в Группу компаний, предлагающую обширный спектр услуг. За счёт чего обеспечивается рост? И в каких направлениях работаете сегодня?

– Наша задача – помочь бизнесу качественно и быстро достигнуть результата. У нас нет цели получить от сотрудничества некий дивиденд, миссия «Марбис» – быть полезными.

В Группу компаний входит учебный центр, реализующий программы профессиональной переподготовки, повышения квалификации, Центр экспертизы качества образования, который проводит независимую оценку квалификации специалистов, сертификационный центр, решающий задачи по оформлению разрешительной документации.

Компетенции, опыт позволяют нам внедрять новые направления работы. В конце прошлого года Группа компаний приросла ещё одной структурой – аутстаффинговым агентством. Оно покрывает кадровые потребности предприятий путём предоставления персонала, работающего вахтовым методом.

– Какие новшества в этом году?

– «Марбис» запускает собственное производство спецодежды и средств индивидуальной защиты. Мы тесно общаемся с заказчиками, хорошо знаем их потребности. У работодателей есть запрос на качественную спецодежду и СИЗ по демократичным ценам. На рынке много предложений, но они не всегда обеспечивают соотношение «цена-качество». Мы готовы предложить именно такой продукт.

– «Марбис» предоставляет услуги и в области охраны труда?

– Да, это важное направление. По статистике, большинство инцидентов и несчастных случаев происходит на предприятиях из-за неграмотной работы в области ОТ. Зачастую специалисты не-

полноценно выполняют обязанности, повышая риски возникновения нештатных ситуаций.

«Марбис» предлагает воспользоваться услугами профессионалов, досконально знающих законодательство, требования контролирующих органов. Доверие процессов экспертам – это минимизация рисков несчастных случаев, нарушений и штрафов.

Мы заходим на предприятие с комплексным аудитом, выявляем «узкие места», устраняем недочёты, отлаживаем процессы. После этого обеспечиваем полное сопровождение по ОТ.

РАБОТАЯ С НАМИ, ПРЕДПРИЯТИЯ ПОЛУЧАЮТ ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ – ОТ АУТСТАФФИНГА, ОБУЧЕНИЯ ДО ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СПЕЦОДЕЖДЫ И СИЗ

– И ему уже не потребуется внутренний профильный персонал?

– Нет, всё берём на себя. Кроме того, мы запустили и такое направление, как маркетинговое сопровождение компаний. Для многих проблема – найти опытного специалиста по рекламе, владеющего продуктивными инструментами для продвижения. А неопытный маркетолог – это падение продаж, прибыльности бизнеса.

Люди важнее процессов. Понимая это, мы решили помочь клиентам и в маркетинговом направлении, готовы стать для каждой компании личным маркетологом.

Эксперты «Марбис» проводят аудит рекламной деятельности заказчика, предоставляют отчёт, указывающий на маркеры неэффективности, дают индивидуальный чек-лист по перезагрузке стратегии, помогающий укрепить бренд, повысить продажи, доходность.

Мы входим в новые ниши в интересах заказчиков, нам, ещё раз отмечу, важно быть полезными. ●



Максим ИЮТИН,

директор Группы компаний «Марбис»



🏠 г. Ижевск,
ул. Школьная, 10
☎ 8 (800) 201-80-70
+7 (3412) 27-17-67
✉ office@marbis.biz
🌐 marbis.biz



* Марбис.
Международная академия
развития бизнеса

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ МОТИВАЦИИ

Возможность корпоративного обучения на сегодняшний день входит в число сильнейших нематериальных мотиваций кадров. А статистика подтверждает, что организации, которые предоставляют своему персоналу такую возможность, имеют более высокие рейтинги среди соискателей. О том, как грамотно выстроить образовательный коучинг на предприятии, рассказывает эксперт, практикующий бизнесмейкер **Елена Шикалова**.



Елена ШИКАЛОВА,
бизнесмейкер

Е Ш
ЕЛЕНА ШИКАЛОВА
БИЗНЕСМЕЙКЕР

vk.com/shikalovaprobusiness
t.me/biznismakershikalova
+79508123434
(whatsapp, viber)

16+



Елена Александровна, на каком этапе компании необходимо задуматься об обучении и какие первоочередные задачи можно решить при помощи этого инструмента?

— Этот период наступает, когда компания начинает расширяться, увеличивать штат, создавать управленческую команду горизонтального и вертикального уровней. На этом этапе корпоративное обучение обеспечит создание единого информационного поля. Когда все участники начинают говорить на одном языке, применять инструменты, понятные и изученные на всех уровнях, это значительно повышает эффективность работы управленческой команды. Очень частая ошибка, когда обучение проходят только руководители и их замы, а средний и линейный менеджмент остаётся «за бортом». И, несмотря на то, что управленческий уровень топов повысился, общая эффективность управления не только не растёт, но зачастую даже снижается за счёт увеличения непонимания, чего хотят руководители и как должны работать внедряемые ими нововведения. А сами руководители не могут объяснить это, так как корпоративные обучения проводят тренеры с разработанными методиками, присоединяя весь управленческий состав к будущим внедрениям и переменам поэтапно.

— Как часто стоит обращаться к бизнесмейкеру, бизнес-тренеру?

— Я бы рекомендовала проводить корпоративные обучения — как управленческой команды, так и специализированные по подразделениям — не менее двух раз в год. Кроме того, хороший эффект дают стратегические сессии по бизнес-процессам в начале года. Они надолго «заряжают» сотрудников, определяют понятные перспективы, включают коллектив в достижение целей. Их рекомендуется проводить не реже одного-двух раз в год, т. к. бизнес-процессы всегда требуют актуализации и оптимизации.

— Удержать кадры — топ-задача любого руководителя. В какой степени этому может способствовать бизнесмейкер?

— Кроме возможности обучаться hard навыкам по конкретной специальности, люди осознают необходимость постоянного развития и soft навыков — эмоционального интеллекта, ораторского искусства, умения концентрироваться и достигать целей и многого другого. Всё это для руководителя повышает эффективность и прибыль, а для сотрудников создаёт более экологичную атмосферу как в самоощущениях, так и в коллективе. А что может сильнее удержать человека, чем компания, где он успешен, реализован и при этом чувствует себя максимально комфортно.

— Расскажите, как проходят обучающие мероприятия?

— Форма зависит от темы и цели проведения обучения, и её можно заранее обсудить с бизнесмейкером. Традиционная — в аудитории, где есть возможность свободного перемещения участников и флипчарт, может быть, экран для презентации. Практикуется выездное обучение на базу отдыха с полным погружением, как правило, на один-три дня. Есть варианты совмещения обучения с корпоративным мероприятием, форматы тимбилдинга, деловой игры, игрового семинара.

— На какие результаты корпоративного коучинга может рассчитывать руководитель?

— Один из самых важных — это улучшение качества взаимодействия между сотрудниками, отделами, подразделениями. А это увеличивает производительность труда, снижает количество ошибочных решений, что приводит к росту прибыли. Ну и, как уже говорили, повышает нематериальную мотивацию кадров, создаёт золотой кадровый резерв, позволяя из сотрудников формировать качественных руководителей, что снижает текучку кадров в целом. ●

Бронирование столов
908-000

РЕСТОРАН

каре

ул. Красногеройская, 14
kare.rest

**ЗАВТРАКИ
В КАРЕ ЕЖЕДНЕВНО
09:00 - 12:00**



ПОЙМАТЬ ХОРОШИЙ КАДР

Человеческий капитал стал сегодня, пожалуй, самым дефицитным ресурсом в отечественной экономике. При этом особую нехватку кадров испытывают предприятия реального сектора. Какие кейсы способны помочь в решении проблемы, за счёт каких механизмов? Актуальные вопросы обсудили в Ижевске на тематическом мероприятии, организованном АО «Сибирская Промышленная Группа». Журнал «Деловая Репутация» выступил информационным партнёром встречи.



**ЭЙЧАРЫ
ПОДНЯЛИ ЦЕЛЫЙ
РЯД ВОПРОСОВ,
КАСАЮЩИХСЯ
КАДРОВОГО
ДЕФИЦИТА,
ИНСТРУМЕНТОВ,
СНИЖАЮЩИХ
ОСТРОТУ
ПРОБЛЕМ
С НЕХВАТКОЙ
ПЕРСОНАЛА**

Новое лицо рынка труда

Мероприятие прошло на нетворкинговой площадке завода «БУММАШ», входящего в состав АО «Сибирская Промышленная Группа». Тематическая встреча была организована уже во второй раз, она собрала руководителей HR-подразделений производственных компаний республики.

Повестка мероприятия была максимально насыщенной. Эйчары подняли целый ряд вопросов, касающихся кадрового дефицита, инструментов, снижающих остроту проблем с нехваткой персонала. Специалисты подчеркнули, что возникшие трудности имеют тесную связь с демографией: за десять лет из-за демографического кризиса численность трудоспособного населения сократилась на несколько миллионов, плюс повлиял отток человеческого капитала за рубеж – только в 2022 году из России уехали полтора миллиона человек. Также нельзя исключать влияния на ситуацию последствий СВО.

«В Удмуртии на сегодняшний день – более 21 тысячи вакансий и всего 3 тысячи соискателей,

рынок труда – кандидатский, и такая ситуация характерна в целом для российских регионов, – отметила модератор мероприятия, директор по персоналу АО «Сибирская Промышленная Группа» **Олеся Смагина**. – Самое сложное в складывающихся условиях для предприятий то, что в рекрутинге уже не так эффективно делать ставку на высокие зарплаты, развитую корпоративную политику. Людей не хватает физически, и потому работодателям нужны новые методы привлечения кадров, учитывающие специфику современного рынка труда».

Найти и удержать

В числе методов, помогающих перестроить работу с кадрами в новых условиях, специалисты назвали релокацию персонала, разработку качественно новых программ по привлечению и удержанию сотрудников, применение инструментов господдержки.

Участники встречи отдельно обсудили возможности решения «ресурсного» вопроса за счёт релокационных механизмов. При этом было отмечено, что привлечение персонала из других регионов требует решения главного вопроса – жилищного.

«Не все работодатели знают, что существуют интересные, перспективные проекты, способные помочь в этом аспекте вопроса, – поделилась информацией Олеся Смагина. – Сегодня один из крупных финансовых институтов развития в жилищной сфере предлагает предприятиям воспользоваться программой арендного жилья. Она направлена как на улучшение жилищных условий россиян, так и на решение задач по сохранению и привлечению кадров, поддержку производств.

Принимая участие в программе, работодатель получает возможность обеспечить сотрудников современным жильём. Арендные квартиры и апартаменты предлагаются в формате «заезжай и живи»:

В УДМУРТИИ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ – БОЛЕЕ 21 ТЫСЯЧИ ВАКАНСИЙ

и всего 3 тысячи соискателей, рынок труда – кандидатский, и такая ситуация характерна в целом для российских регионов.

с уже выполненным ремонтом, мебелью, бытовой техникой. Это для работодателя – реальный инструмент для привлечения сотрудников.

Считаю, что производственные предприятия республики могут объединить усилия, озвучить общую потребность в «квадратных метрах» для привлекаемых работников, с помощью местной власти сформировать и направить заявку на создание в Удмуртии фонда арендного жилья».

Работать удалённо

Эйчар-специалист **Нэлли Жека** поделилась своим кейсом привлечения соискателей на незакрытые вакансии: «На определённом этапе развития нашему предприятию нужно было запустить новое важное производственное направление. Безусловно, это потребовало привлечения достаточно большого числа новых сотрудников. Найти их в республике было достаточно проблематично. Тогда мы пошли по следующему пути: набрали команды квалифицированных специалистов в других регионах, открыли там филиалы предприятия. Вновь привлечённые специалисты работали удалённо. Проект был запущен успешно, в том числе благодаря выбранной стратегии подбора персонала. Такой формат подходит для привлечения определённых категорий работников – выполняющих задачи дистанционно».

Менять мировоззрение

Сегодня в числе самых востребованных на рынке труда – представители рабочих профессий, таких, например, как токарь, станочник широкого профиля. Работники нужны по всей стране.

Дефицит в этом плане – следствие падения престижа рабочих специальностей, негативных социальных явлений, связанных с переориентацией молодёжи на профессии менеджерского плана, отметили участники мероприятия. Необходимо внедрять социальные программы популяризации труда в производственном секторе, по-новому позиционирующие образ, положение рабочего. Сегодня это человек, гарантированно имеющий высокий уровень оплаты труда, обширные соцгарантии от работодателя, возможность работать на современном производстве, профессионально развиваться.

При этом повышение престижа рабочих профессий – это не только задача государства, под-

черкнули эйчар-эксперты. Начинать нужно с семьи. По статистике, 72% родителей не желают, чтобы их дети получали рабочие профессии. Профорientационную работу важно проводить комплексно – и среди молодёжи, и среди представителей родительского сообщества.

В этом во многом может содействовать Всероссийский проект ранней профессиональной ориентации «Билет в будущее», объединяющий наставников, психологов, активных родителей, представителей отраслевых компаний и помогающий подросткам решить задачу выбора карьерного пути, личностного развития.

Помимо прочего, необходимо развивать сферу среднего профессионального образования, обеспечить активное участие работодателей в жизни колледжей и техникумов. Работа в этом направлении ведётся, в том числе благодаря проекту «Профессионалитет». В рамках проекта создаются образовательно-производственные кластеры, обновляется учебная база, предприятия в тесном контакте с ссузами формируют образовательные программы, исходя из конкретных потребностей экономики. Главное – помочь войти в проект большому числу работодателей.

В целом важно решать проблему кадрового дефицита на основе диалога представителей всего профессионального сообщества, государства, сферы образования. Только совместными силами мы сможем подготовить новое поколение профессионалов, заключили участники встречи. ●



СЕГОДНЯ В ЧИСЛЕ САМЫХ ВОСТРЕБОВАН- НЫХ НА РЫНКЕ ТРУДА – ПРЕДСТАВИТЕЛИ РАБОЧИХ ПРОФЕССИЙ





ОТ BIM ДО ТИМ, ИЛИ ЗАЧЕМ СТРОЙКЕ «ЦИФРА»?

С 1 июля 2024 года российские строительные компании, работающие со средствами дольщиков, с госзаказом, должны будут использовать технологии информационного моделирования (ТИМ). Готов ли строительный комплекс Удмуртии к цифровизации? Этот актуальный вопрос обсудили участники круглого стола, который прошёл в Ижевске по инициативе Союза строителей УР и АСРО «Строитель».

Михаил БАРАНОВ,

заместитель министра строительства, ЖКХ и энергетики УР:

– Цифровизация отрасли анонсируется ещё с 2013–2014 года. И, наконец, недавно в стране появились векторы, определяющие, в каком направлении двигаться строительному сообществу. А тим-технологии – это один из сегментов огромной системы трансформации отрасли.

Сегодня Удмуртия находится на 78 месте среди субъектов РФ по цифровизации строительства. Что планируется с нашей стороны, чтобы активизировать внедрение современных технологий? В настоящее время активно обсуждаются вопросы создания в регионе Центра цифровой трансформации отрасли, его наполняемости, функционала и участников процесса, которые будут завтра пользоваться тем, что мы задумываем сегодня. Но так как тема новая, главная проблема – это



кадры, нужных специалистов пока нет, и участие всех заинтересованных членов строительного сообщества здесь будет нужным и правильным.

Наш основной вектор на ближайшее время – создание информационных систем. Нужно описать все объекты строительства, инфраструктуры, чтобы участники рынка могли получать информацию о состоянии зданий, участков, возможностях подключения коммуникаций и так далее. В связи с этим возникают другие вопросы: кто займётся её наполнением, кто будет нести ответственность за достоверность сведений?

На данном этапе также планируем создание рабочей группы, которая займётся направлением по созданию нормативной базы по цифровизации либо разработкой предложений в этом направлении. И отмечу, что прежде всего цифровая трансформация должна произойти в наших головах, а уже потом – в отрасли.

УЧАСТНИКИ ВСЕХ ЭТАПОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЦИКЛА - ОТ ПОДГОТОВКИ

проектной документации и торгов на проектирование до строительства объекта и его последующего обслуживания должны владеть тим-технологиями.

Александр ХОДЫРЕВ,

директор РОР «Союз строителей Удмуртской Республики»:

– Участники всех этапов инвестиционного цикла – от подготовки проектной документации и торгов на проектирование до строительства объекта и его последующего обслуживания должны владеть тим-технологиями. Но ключевая роль в процессе их внедрения отводится органам власти, в нашем случае – Минстроу Удмуртской Республики.

В масштабах России сегодня очень большая дифференциация по готовности к практическому внедрению тим-технологий. К примеру, в ряде центральных регионов уже накоплен аналитический материал об успехах и проблемах цифровизации, а где-то этот процесс только на начальном уровне. Среди проблем, которые у всех на виду, можно отметить следующие. Это дороговизна и дефицит импортных программных продуктов, особенно в условиях санкционного давления; низкий технический уровень и высокая стоимость отечественных разработок, не способных конкурировать с зарубежными аналогами. Цифровизации препятствует отсутствие бюджетного финансирования на республиканском и местном уровнях, в том числе по созданию центров цифровой трансформации, в проектных, строительных организациях нет финансовых возможностей по обновлению «железа». Отмечу нежелание многих выходить из зоны собственного комфорта, привычку работать по старинке, это касается и организаций, и органов власти. Сдерживает трансформацию отрасли неготовность к цифровизации служб заказчиков, проектировщиков, подрядчиков, экспертных и надзорных органов в силу объективных (удорожание проектов, объектов) и субъективных причин. Помимо всего, ни в ИжГТУ, ни в средних специальных учебных заведениях, обучающих строителей, нет целенаправленной подготовки специалистов по технологиям информационного моделирования.

Светлана СЕМЁНОВА,

доцент кафедры «Промышленное и гражданское строительство» ИжГТУ им. М. Т. Калашникова:

– В ИжГТУ обучается третий поток по направлению «цифровизация». Все его слушатели – действующие специалисты проектных организаций, единицы пришли из служб заказчика. На своих предметах мы стараемся обучить тому, что действительно имеет практическое применение в строительстве. К примеру, это составление заданий на информационную модель. Умение структурировать информацию, ставить правильные задачи – важные факторы, так как любую модель надо запрограммировать. В курсовых, учебных, контрольных работах делаем акцент на умение построения элементной, сводной моделей. Для этого ребята берут объекты, с которыми они работают в своей проектной организации, ведут проверку на коллизии, учатся распреде-



лению ролей, которое необходимо для построения системы взаимодействия среди всех участников инвестиционного процесса на стадии внедрения модели. Первая стадия – это проектирование, затем заказчик, подрядчик, стройнадзор и так далее.

Ну и поскольку мы говорим, что информационная модель начинает «жить» с проектной организации и заканчивается сносом объекта в эксплуатацию, оставаясь в качестве архивных фотоматериалов, то формулирование задач для информационного моделирования различных этапов жизненного цикла и возможности использования моделей с предыдущей стадии – это не столько практическая, сколько больше теоретическая подготовка.

Все наши студенты трудоустроены, кто из них пойдёт работать в государственные структуры с учётом, что на hh.ru есть вакансии для BIM-менеджеров с ежемесячной зарплатой в 450 тыс. руб., я не знаю.



Александр РЕПИН,

сооснователь проектной компании

«Технология» и IT-компании «БИМИТ»:

– О необходимости и важности применения технологий информационного моделирования в последние годы разговоров много, в том числе инициативы государства обязать участников отрасли внедрять ТИМ на всех этапах жизненного цикла объекта. Однако сложности, с которыми столкнулись компании и органы власти разного уровня, – отсутствие развитой инфраструктуры в части программного обеспечения, кадров необходимой квалификации и обучения сотрудников. Также навыки применения и взаимодействия в единой информационной среде не позволяют пока оценить преимущества самой технологии, как это транслирует опыт зарубежных коллег (Великобритания, Сингапур, Германия, США и др.).

Но однозначно можно сказать, что за время применения ТИМ на объектах мы смогли оценить важные качества и достоинства этой технологии. Сегодня в нашей стране есть стереотип, что ТИМ применим только на этапе проектирования, а дальше информационная модель (ИМ) не используется. Хотя все понимают, что перспективы применения ИМ на этапе строительства и эксплуатации огромные: это оптимизация сроков, обнаружение и устранение ошибок, повышение точности смет, прозрачность всех процессов, повышение эффективности взаимодействия участников. Помимо того, снижение затрат на обслуживание зданий и расход энергоресурсов, оптимизация кадров и срока службы инженерных систем, и главное – повышение безопасности эксплуатации зданий.

Я считаю, что рынок со временем (и произойдёт это быстро) созреет, трудности мы решим и преодолеем, и у нас будет накапливаться всё больше опыта в этой сфере. Как любят говорить в нашей компании, не так страшен ТИМ, как его проектируют! ●



ЧЕТЫРЕ УГЛА КОМПАНИИ «ЭЛЬКУН»

Секрет успеха строительной компании «Элькун» прост. Когда за дело берётся не один, а сразу четверо друзей, как показывает практика, всё получается в четыре раза быстрее. Уже четыре года подряд компания даёт «икс три» по количеству сданных объектов, как говорит один из её основателей **Руслан Агафонов**. И это – не предел.



Руслан АГАФОНОВ,
основатель и руководитель
компании «Элькун»

Руслан, «Элькун» в переводе с удмуртского – республика. Необычное решение. И в вашей «Республике» не один, а сразу четверо равноправных руководителей, тогда как считается, что коммерческий союз с близкими, друзьями – не самая лучшая идея. Похоже, вы успеваете не только строить, но и ломать стереотипы?

– Если есть хотя бы один пример того, что это сделано, значит, это возможно! Многие ещё в первый год пророчили, что компания закроется, считая, что четверым друзьям (а мы дружим со школы, вместе учились в ИжГТУ) вести бизнес невозможно. Мы отработали четыре года. Сложно прогнозировать, как сложатся наши судьбы в перспективе, но пока мы делаем общее дело. Здесь и сейчас.

Наш союз строится на понятных принципах. Я отвечаю за клиентов и их сопровождение, рекламу, банки. **Игорь Плетенёв** берёт на себя задачи по составлению сметы и проектированию. На **Александре Беляеве** и **Владимире Кузнецове** – вопросы, связанные непосредственно со стройкой. Каждый в рамках своей специфики подбирает себе команду, помощников. Каждый занимается своим делом,

никто не лезет в «кухню» другого, и такой подход в целом работает, как огромный маховик.

– И тем не менее общие ценности не гарантируют единого взгляда на построение бизнес-процессов. Удаётся ли вам избежать серьёзных разногласий, сохраняя баланс и в дружбе, и в работе?

– В этом случае всегда говорю, что у нас не должно быть недомолвок, поэтому мы регулярно собираемся, обсуждаем. Бывает, один выдвинул идею, а трое были «против», но, поговорив, мы приходим к общему решению, и не всегда, кстати, выбор бывает в пользу большинства. Зато в итоге мы в одной «лодке»: если не правы – то все, сделали верный шаг – молодцы тоже все.

– И «Элькун» действительно молодец: сохранять ежегодный тройной прирост по количеству сданных объектов с учётом теснейшей конкуренции в сфере индивидуального жилищного строительства непросто. Что для этого необходимо? Какие «волшебные» инструменты?

– Наш рост выглядит так: в первый год сдали пять домов, во второй – 15, в прошлом построили 45, план на 2024-й, соответственно, – 120. Ничего волшебного нет, всё просто. Во-первых, занимайтесь тем, чем нравится, получайте удовольствие, и для вас не будет слова «работа». Второе – нужно делать качественный продукт. Когда я говорю об этом, многие ехидничают: разве ваша компания не «косячит»? Да, не скрою, и у нас бывают проблемы, этого никому не удаётся избежать. Но, в отличие от «калымщиков», так я их называю, мы в любом случае устраним недочёты, даже себе в минус. Возможно, это не очень правильно в плане бизнеса, но нам важно, чтобы клиентов на 100% устроила наша работа. И здесь подключается третий инструмент, особенно актуальный в Удмуртии, – сарафанное радио: довольный клиент приведёт за собой ещё пятерых, недовольный «ославит» тебя среди десяти возможных заказчиков. Поэтому мы стараемся быть максимально открытыми, прозрачными. Мы ведём страницу компании «ВКонтакте», где полностью показываем стройку – наглядно, так, как



СИСТЕМА РАБОТЫ В КОМПАНИИ ПОСТРОЕНА ТАКИМ ОБРАЗОМ,
чтобы можно было максимально удовлетворить запросы человека, который обратился к нам.



в сериале: чтобы человеку захотелось посмотреть, прийти к нам и в конечном итоге стать обладателем хорошего, качественного дома.

– Как вы позиционируете своё жильё? В каком сегменте работаете?

– Это премиальный бюджет, но не в плане того, что мы экономим, а потому, что за вполне приемлемую сумму люди могут позволить себе дом хорошего уровня. Ведь мы как профессиональные строители понимаем, какие моменты в ходе строительства можно безболезненно оптимизировать, а на чём лучше не экономить. Квадратура жилья может быть одной и той же, а наполнение – различным. И так как в нашей компании четыре руководителя, то каждый замыкает на себе определённые цепочки, исключая необходимость в дополнительных работниках, и это тоже сокращает расходы заказчика.

– «Элкун» ведёт строительство на собственных земельных участках или на участках заказчиков тоже?

– Система работы в компании построена таким образом, чтобы можно было максимально удовлетворить запросы человека, который обратился к нам. У нас есть участки, где осуществляем комплексную застройку на продажу. Если покупатель с нами на «одной волне», он становится собственником готового дома. Также мы ведём индивидуальное строительство. Когда у заказчика нет участка – подбираем либо ведём работы на имеющихся земельных площадях. И, естественно, учитываем все его

пожелания. Могу точно сказать, что за четыре года мы не построили ни одного в точности повторяющегося дома.

– С такими объёмами и задачами, как у «Элкун», гораздо проще и экономически эффективнее работать по готовым типовым проектам. Почему тогда не отказываетесь от индивидуальных схем?

– Смотрите: человек приходит к нам с определёнными задачами, и всё, что возможно, мы стараемся решить в режиме «одного окна», удовлетворив запрос и сделав качественный продукт. Для нас это очень важно.

– Как строители, вы должны строить собственные планы как фундамент дальнейшей работы. Постоянно масштабировать в регионе «малозатяжку» тоже невозможно, она ограничена спросом. Где будете дальше использовать свои профессиональные компетенции?

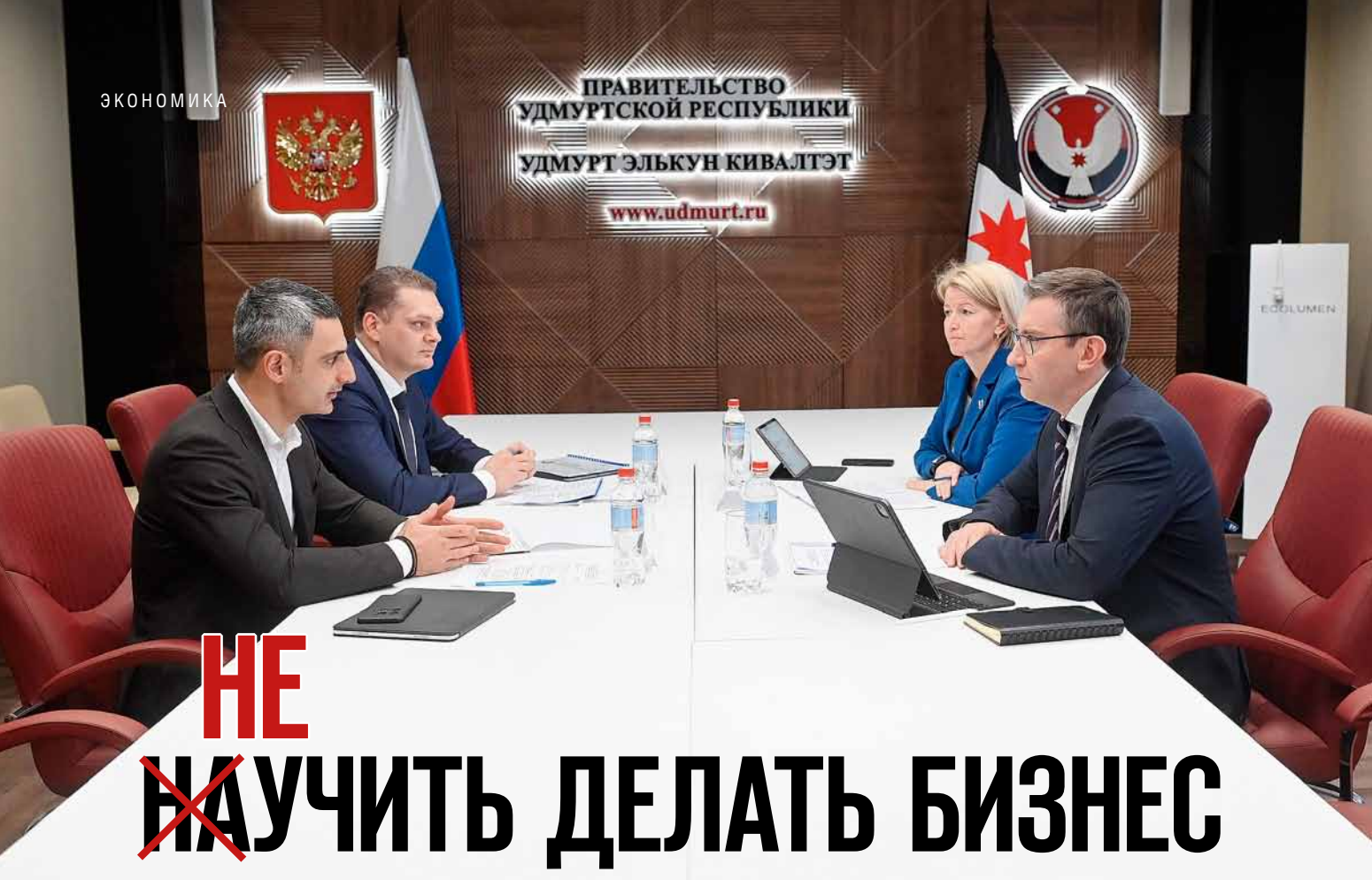
– Всегда намечаю план на год, на пять лет. На десять, не буду обманывать, ещё ни разу не составлял. Но общее видение, безусловно, есть. Ближняя задача – выходить в другие регионы. Вторым направлением, скорее всего, может стать многоэтажное строительство. А моя мечта – создать в какой-то деревне благоустроенный коттеджный посёлок с широко развитой инфраструктурой, чтобы местным жителям не приходилось ездить за сервисом в город, а, наоборот, горожане приезжали сюда за услугами. И, думаю, что с сегодняшними возможностями и силами компании «Элкун» у нас это однозначно получится! ●

**В ПЕРВЫЙ ГОД
МЫ СДАЛИ
ПЯТЬ ДОМОВ,
ВО ВТОРОЙ – 15,
В ПРОШЛОМ
ПОСТРОИЛИ 45,
ПЛАН НА 2024-Й,
СООТВЕТСТВЕННО, –
120**



☎ 8 (3412) 27-18-27
🌐 elkun.ru





НЕ НАУЧИТЬ ДЕЛАТЬ БИЗНЕС

Какие существуют неочевидные меры поддержки? Как получить кредит под 3%? Как «дорастить» до офсетного контракта? На эти темы мы побеседовали с генеральным директором Корпорации МСП, председателем наблюдательного совета МСП Банка **Александром Исаевичем** во время его визита в Ижевск.

Александр Игоревич, как вы оцениваете уровень и качество осведомлённости предпринимательского сообщества о мерах поддержки и умение ими пользоваться?

– У нас иллюзий на этот счёт нет – не думаю, что все предприниматели знают о мерах поддержки, которыми могут воспользоваться. Но работа в этом направлении ведётся. В прошлом году мы совместно с региональными и федеральными органами власти по поручению первого вице-преьера **А. Р. Белоусова** усилили продвижение национального проекта «Малое и среднее предпринимательство» и, как следствие, увидели качественный рост. Если раньше в федеральном рейтинге нацпроект был седьмым, то

сегодня он занимает вторую или третью строчку, в зависимости от методик, критериев мониторинга. Но при этом сохраняется тенденция слабой информированности регионального бизнеса: чем человек дальше от центра России, тем он меньше осведомлён о мерах поддержки. В этом смысле, мы, конечно, имеем массу точек роста.

Сами по себе меры поддержки, если о них никто не знает, ничего не стоят. Базово мы используем два способа распространения информации: офлайн – через центры «Мой бизнес» и диджитал – через официальные порталы министерств и ведомств, сайты нацпроектов, соцсети.

В начале 2022 года мы совместно с Минэкономразвития запустили цифровую платформу МСП.РФ, чтобы предприниматели смогли найти ответы на большинство своих запросов в одном месте. Сегодня 9 тыс. пользователей МСП.РФ – из Удмуртской Республики. Они воспользовались сервисами платформы более 70 тыс. раз.

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ЛУЧШЕ НАС ЗНАЮТ,
ЧТО И КАК НАДО ДЕЛАТЬ**

80% КЛИЕНТОВ САЛОНОВ КРАСОТЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ УСЛУГАМИ ТЕХ СПЕЦИАЛИСТОВ, которые демонстрируют высокий уровень эмпатии и внимания к их потребностям.

Ведётся и совместная работа с Министерством цифрового развития РФ, и с Федеральной налоговой службой – благодаря цифровизации государство само предлагает меры поддержки предпринимателям, исходя из анализа их деятельности. Следующий шаг – начать встраивать информацию о мерах поддержки в среду обитания предпринимателей: в личный кабинет маркетплейсов, банков, налоговой. Для этой цели мы разрабатываем специальный виджет, который будет презентовать индивидуально региональные и федеральные меры поддержки для каждого отдельно взятого бизнеса.

Наравне с работой над осведомлённостью важна и работа над общедоступностью. Поэтому большой пласт внутренней работы Корпорации МСП направлен на стандартизацию мер поддержки. В прошлом году мы проанализировали порядка 14 тысяч мер поддержки, отобрали самые востребованные и по их примеру сделали 20 стандартов, 10 из которых уже внедрили. Сегодня предприниматели от Калининграда до Магадана могут получить поддержку по единым правилам, стандартам и срокам.

– Как сегодня взаимодействуют МСП Банк и Корпорация МСП? Как предприниматели могут с выгодой для бизнеса воспользоваться объединением этих организаций?

– МСП Банк выполняет функции бэк-офиса по государственным программам. Оказывает кредитно-гарантийную поддержку МСП, а также может выступать якорным инвестором и соорганизатором выпусков облигаций компаний МСП.

Банк в том числе развивает сотрудничество с другими финансовыми институтами для увеличения объёма и охвата финансовой поддержкой не крупного бизнеса. Например, есть положительный опыт организации сделок по секьюритизации кредитных портфелей МСП. Таким образом, у банков, участвующих в сделке, высвобождаются дополнительные ресурсы для наращивания объёмов кредитования. Важное направление работы МСП Банка – поддержка высокотехнологичного бизнеса в рамках государственной программы «Взлёт – от стартапа до IPO». Для получения льготного кредита под 3% годовых по этой программе требуется соблюдение ряда критериев. Предприятие должно соответствовать 16 приоритетным отраслям, относиться

к субъектам МСП, иметь годовую выручку от 100 млн руб. и её среднегодовой прирост не менее 12%, владеть правами на результаты интеллектуальной деятельности. Высокотехнологичные компании Удмуртии уже получили по этой программе 600 млн руб. в 2023 году.

– Какие существуют неочевидные меры поддержки бизнеса от Корпорации МСП? Какие задачи бизнес может решить через Корпорацию за несколько минут? Для решения каких вопросов, наоборот, нужно выделять крупные промежутки времени (до нескольких лет)?

– Поддержка МСП – это не только про финансы (самое очевидное). У предпринимателей существует огромный запрос на помощь в решении других проблем и развитие полезных компетенций. Первую задачу мы решаем с помощью «Сервиса 360» на Цифровой платформе МСП.РФ. Он служит для поддержки диалога с бизнесом. С 2022 года через «Сервис 360» мы получили более 6 тысяч обращений. В этом году в Удмуртской Республике мы имеем три обращения от предпринимателей через «Сервис 360». Два уже решены. Этот же сервис помогает нам отслеживать статистику обращений и решать уже системные проблемы. Благодаря в том числе этой коммуникации мы совместно с предпринимателями, бизнес-объединениями и Минэкономразвития смогли добиться законодательного снижения административной нагрузки на бизнес.



Александр ИСАЕВИЧ,

генеральный директор
Корпорации МСП,
председатель наблюдательного
совета МСП Банка

САМИ ПО СЕБЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ, ЕСЛИ О НИХ НИКТО НЕ ЗНАЕТ, НИЧЕГО НЕ СТОЯТ

Отвечая на запрос об обучении и развитии, Корпорация МСП наращивает свой образовательный трек. Главный его принцип – не учить бизнес делать бизнес. Конечно, у каждого предпринимателя могут быть какие-то пробелы в знаниях, недостаток компетенций. Но в целом предприниматели лучше нас знают, что и как надо делать. В вопросе обучения у нас миссия помощников. Мы предлагаем необходимые прикладные, практикоориентированные программы. Их цель – помочь упростить ведение бизнеса через развитие тех или иных компетенций.

СОХРАНЯЕТСЯ ТЕНДЕНЦИЯ СЛАБОЙ ИНФОРМИРОВАННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА:
чем человек дальше от центра России, тем он меньше осведомлён о мерах поддержки.



А каждый предприниматель уже сам решает, что именно ему нужно и в каком объёме.

– В 2023 году в России заключили первые офсетные контракты между госкорпорациями и субъектами МСП. Как сегодня развивается это направление поддержки бизнеса?

– Возможность заключать долгосрочные офсетные договоры с МСП-поставщиками появилась после вступления в силу в конце 2022 года изменений в законодательстве. В 2023 году были заключены первые семь офсетных договоров на общую сумму 3,6 млрд рублей. При этом предусмотренный договорами суммарный объём инвестиций малого и среднего бизнеса в развитие своих производств превысил 2 млрд рублей.

ЧЕМ ЛУЧШЕ СЕБЯ ЧУВСТВУЕТ СЕКТОР МСП – ТЕМ ОХОТНЕЕ В НЕГО ИДУТ РАБОТАТЬ ЛЮДИ

Возможность заключения таких договоров дала старт реализации программ «выращивания», по которым заказчики – компании с госучастием – могут оказывать финансовую, правовую, методическую и иную поддержку малым и средним предприятиям и уже по итогам такого «выращивания» заключать офсетные договоры.

В 2023 году были утверждены 17 программ «выращивания». В этом году планируется, что ещё 18 компаний с государственным участием разработают свои программы выращивания МСП-поставщиков в рамках 223-ФЗ. Из Удмуртии также поступают заявки на участие в программах «выращивания», и одна компания уже стала её участником.

– Какие пути решения кадрового кризиса вы видите сегодня?

– В кадровом вопросе есть прямая зависимость: чем лучше себя чувствует сектор МСП, тем охотнее в него идут работать люди, включая молодых специалистов. Поэтому финансовые и нефинансовые меры поддержки, которые предоставляет малому и среднему бизнесу государство, напрямую положительно влияют на привлечение специалистов в сферу МСП.

Как показывает наша аналитика с Минэкономразвития, получатели господдержки уже спустя год показывают больший рост удельных показателей: только по занятости в восемь раз. При этом в два раза растёт доход, что даёт возможность компаниям увеличивать фонд оплаты труда, предоставлять соцпакеты и реализовывать программы мотивации. И в конечном счёте конкурировать за работника с крупными предприятиями.

– Сотрудничаете ли вы с предпринимательскими сообществами? Какие формы взаимодействия с такими организациями интересны Корпорации МСП?

– Мы работаем и с деловыми объединениями, и с предпринимательским сообществом.

Например, в прошлом году при участии предпринимательского сообщества были решены вопросы взаимодействия маркетплейсов и владельцев пунктов выдачи заказов. Корпорация МСП разработала и подписала с представителями маркетплейсов меморандум о системных правилах работы на рынке и поддержке малого бизнеса. В частности, Корпорация взяла на себя мониторинг каждого обращения, чтобы в том числе отслеживать их системный характер и совместно с интернет-площадками оперативно принимать меры. Также предприниматели получили возможность пользоваться консультационной и правовой помощью при их взаимодействии с маркетплейсами. ●

Primavera

наше специальное весеннее
меню



Зелёный салат с клубникой
и сыром бри



Паста качо-э-пепе с чёрным трюфелем



Картина Primavera Боттичелли



Каре ягнёнка с рататуем

WELCOME GROUP
ресторанный холдинг

000 «ВЭЛКОМ ГРУП» Юр. адрес: 426032, г. Ижевск, ул. Карла Маркса, 2,
оф. 705, ОГРН 1111841001887

*Рива Бистро Реклама **Примавера

Доставка



Меню Riva



RIVA
BISTRO



ЧУЖИМ УМОМ

Применение инструментов искусственного интеллекта в нашей жизни набирает обороты. По прогнозам, к 2030 году его вклад в мировую экономику составит уже \$1,85 трлн. В связи с развитием «высшего разума» актуальность приобретают и вопросы, связанные с его влиянием на рынок труда, различные сферы экономики. Чего ждать обществу от нейросетей в ближайшей перспективе?



Антон ТАГИЛОВ,

заместитель Управляющего
Удмуртским отделением ПАО Сбербанк:

– Польза применения искусственного интеллекта во всех отраслях экономики и жизни человека неоспорима. Искусственный интеллект необходимо рассматривать не как замену человека,

а как помощника – при принятии решений, на производствах, в медицине, в бытовых делах и т. д. К примеру, в прошлом году с помощью искусственного интеллекта впервые за более чем 60 лет был разработан новый класс антибиотиков, что является значимым событием для всего мира.

Перед нашей страной в настоящее время поставлены масштабные задачи по развитию экономики, которые невозможны без внедрения ИИ в производственные процессы бизнеса. ИИ может помочь решить задачу наращивания объёмов производства на фоне исторически низкой безработицы. В частности, на промышленных предприятиях большую часть функций ОТК легко заменяют компьютерное зрение с моделями машинного обучения. Применение ИИ моделей в бизнесе непримен-

но приводит к повышению эффективности бизнеса: снижению себестоимости, повышению выработки продукции в единицу времени и т. д. Применительно к использованию ИИ есть понятие *up or out* – расти либо выходи с рынка. Когда компания достигает эффективности, ей сложно продолжать расти, для этого необходим новый скачок. И его как раз можно сделать при помощи искусственного интеллекта. Яркий пример: тепличное хозяйство, которое поставляет продукцию в торговые сети, и ему нужно прогнозировать урожайность на неделю вперёд. Предприятие самостоятельно прогнозировало урожайность с точностью 60%, то есть 40% продукции приходилось продавать по низкой цене или утилизировать, либо получать огромные штрафы от сетей за непоставку продукции. Довольно простая ML-модель позволила прогнозировать с точностью 97%, тем самым существенно увеличить конкурентоспособность производителя. Очевидным нюансом применения ИИ является высокая стоимость технологий. Но это технологии уже настоящего, и если сейчас не задуматься о будущем, оно может и не наступить – предприятие в перспективе окажется неконкурентным, и тогда точно его ждёт *out*. Ещё

**ИСКУССТВЕННЫЙ
ИНТЕЛЛЕКТ
МОЖНО
НАСТРОИТЬ
ПОД ЛЮБЫЕ
БИЗНЕС-ЗАДАЧИ**

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ ДЛЯ НАШЕЙ СТРАНЫ – ЭТО НОВЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ РЫВОК.

Пока не у всех есть это понимание, но когда оно будет достигнуто, ВВП Российской Федерации будет расти, возможно, даже двухзначными числами.

один нюанс, но его можно трактовать больше с положительной стороны – если ты хочешь быть конкурентным в бизнесе, на рынке труда, нужно изучать технологии, внедрять их и прокачивать свои компетенции.

Искусственный интеллект создаёт новые профессии: мы видим, что появляются пром-инженеры – специалисты, которые пишут правильные запросы к LLM. В текущий момент очень востребованы дата-сайентисты, которые анализируют и разрабатывают модели ИИ.

На данный момент в сфере искусственного интеллекта мы находимся в начале пути, но я уверен, что в дальнейшем его развитие точно будет идти в форме геометрической прогрессии. Осознанное повсеместное применение ИИ в нашей стране потенциально может привести к росту нашей экономики двузначными темпами.



Сергей ТУЛЬЧИНСКИЙ,

директор филиала
ПАО «Ростелеком»
в Удмуртской Республике:
– Важный тренд развития
ИИ – внедрение технологии
в муниципальные и региональ-
ные системы. В конце 2023 года

провайдер построил в Ижевске интеллектуальную транспортную систему, в которую интегрирован ИИ. Система будет мониторить загруженность дорог в столице региона, для этого она учитывает транспортную нагрузку в режиме реального времени и на основе полученных данных увеличивает или сокращает время работы сигналов светофора: например, на каком-то перекрёстке дольше горит зелёный свет, на каком-то – красный. Это поможет уменьшить количество пробок в городе и ускорить передвижение транспорта. Сейчас интеллектуальный сервис проходит настройку и тестовую эксплуатацию.

В целом искусственный интеллект можно настроить под любые бизнес-задачи. Нейросеть становится основой современных маркетинговых технологий – это ещё одна тенденция развития ИИ. Предприниматель хочет понимать, на что тратится каждый рубль инвестиций и как он конвертируется в конкретные покупки. ИИ, внедрённый в систему виртуальной телефонии или облачного видеона-

блюдения, может помочь в этом. Модули видеоаналитики проанализируют перемещение покупателей по торговому залу, определяют самые востребованные витрины, часы максимального посещения.

Система сможет идентифицировать пол и возраст посетителя, эти данные легко использовать в том числе для планирования маркетинговых кампаний. Искусственный интеллект даёт бизнесу неограниченные возможности, вопрос лишь в правильности применения и готовности ими пользоваться.

Какие-то производственные задачи ИИ вполне может взять на себя. Но в социально важных сферах человечество ещё не готово делегировать виртуальному разуму принятие стратегических решений. Этот функционал люди оставляют за собой. ИИ стремительно обучается, но он пока не способен полностью заменить человека, хотя тенденция очевидна – прогресс неумолимо движется в сторону всесторонней автоматизации.

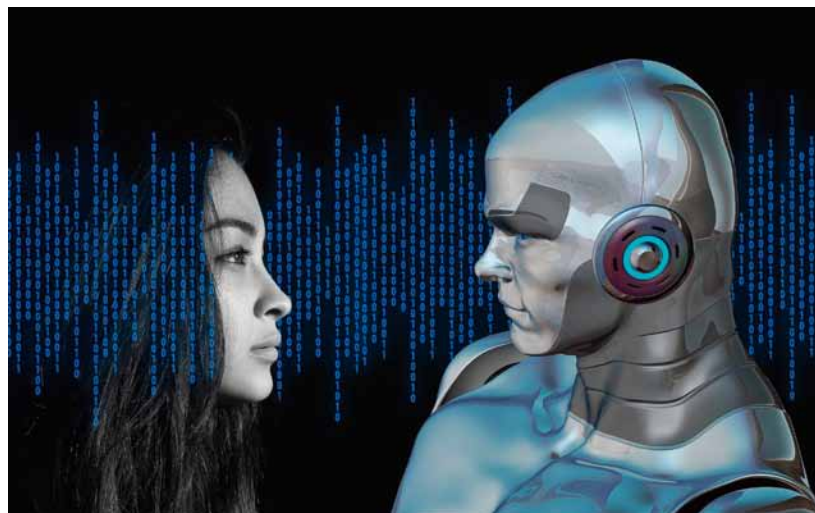
Андрей БРАЦИХИН,

ректор Удмуртского государственного
аграрного университета:

– В АПК я вижу искусственный интеллект в рамках ряда глобальных проектов. Например, это создание карт полей, определение агрохимического состава сельскохозяйственных земель для прогнозирования урожайности, составления плана работы агронома и т. д. ИИ может выделять зоны, требующие особого



ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ ДЛЯ НАШЕЙ СТРАНЫ – ЭТО НОВЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ РЫВОК



ПО РАЗНЫМ ПРОГНОЗАМ, ДО ПОЛОВИНЫ ВСЕХ СУЩЕСТВУЮЩИХ СЕГОДНЯ ПРОФЕССИЙ БУДУТ ПОДВЕРЖЕНЫ АВТОМАТИЗАЦИИ УЖЕ К 2030 ГОДУ

внимания человека, выявлять сорняки с их точной геолокацией, болезни растений, позволяя людям применять точечные решения по их устранению. Также его можно использовать для обработки данных о состоянии лесов, полей, прогнозирования и устранения пожаров, получаемых при помощи БПЛА.

В перспективе ИИ, возможно, придёт к управлению фермами, теплицами. Он может регулировать перемещение животных, количество кормов, выполнять доение, диагностировать здоровье животных и растений. Но порядок осуществляемых действий всё равно останется за человеком. Технологии могут заместить неквалифицированную рабочую силу, а для агрономов, зооинженеров они будут дополнительным инструментом, чтобы быстрее реагировать на то или иное событие, качественно прогнозировать развитие ситуации, видеть риски и принимать грамотные решения.

На сегодняшний день мы должны показать студентам, что ИИ существует, и объяснить принцип его работы. А в ближайшей перспективе – расширять учебный процесс за счёт модулей, позволяющих осваивать современные ИТ-инструменты, используемые в отрасли для оцифровки большого массива данных. Включить их в учёбу не сложно, но для формирования практических навыков необходима материально-техническая база.

Думаю, что в ближайшее время создание нейронных сетей станет одной из значимых программ в рамках направления «прикладная информатика», которое есть в УдГАУ. Но для этого нам надо самим наработать эти компетенции, обучить специалистов, которые бы преподавали эти технологии качественно, методически грамотно.

Елена ЩЕРБАКОВА,

директор по персоналу
макрорегиона «Волга» Tele2:



– Tele2 использует искусственный интеллект достаточно давно и активно. Но мы не рассматриваем его как замену сотрудников, это скорее помощник, которому можно передать рутину – сбор статистических данных и их обработку. В Tele2 ИИ «работает»

в техническом департаменте, рекомендательном сервисе обучения, его используют в аналитике больших данных. Так, в Приволжье ИИ участвует в развитии сети и управлении качеством связи. Благодаря ему многие процессы происходят автоматически. Но процесс принятия решений у нас остаётся за техническими специалистами. ИИ может решать только типовые задачи на основе уже имеющихся алгоритмов, которые способствуют повышению эффективности, но создать что-то новое, проявить креативность и адаптивность он не способен. В Tele2 алгоритмы машинного обучения действуют во внутрикорпоративном маркетинговом обучении. ИИ считывает профиль пользователя, историю пройденных тем и подбирает рекомендации, исходя из интересов сотрудника, а также курсов, которые прошли его коллеги по департаменту. В результате время выбора обучения сократилось почти в три раза. Кроме того, способности нейросети применяются в аналитике big data и экономят специалистам время на изучение массивов данных. Потом эти сведения используют для построения различных моделей, например, изучения туристического потенциала регионов.

В наших вакансиях на данный момент нет требований по углублённому знанию нейросетей. Мы рассматриваем ИИ как современный рабочий инструмент, и для соискателей умение работать с ним будет дополнительным плюсом. А в приоритете при выборе кандидатов остаются профессионализм, образование, навыки, личные качества, опыт на предыдущих местах работы и соответствие требованиям вакансии.

Альбина СУЛТАНОВА,

директор казанского
филиала hh.ru:

– hh.ru активно развивает и применяет технологии искусственного интеллекта и машинного обучения с 2017 года. К примеру, алгоритм умного поиска сортирует вакансии на основе машинного обучения, он позволяет соис-



ИИ СТРЕМИТЕЛЬНО ОБУЧАЕТСЯ, НО ОН ПОКА НЕ СПОСОБЕН ПОЛНОСТЬЮ

заменить человека, хотя тенденция очевидна – прогресс неумолимо движется в сторону всесторонней автоматизации.

кателю первым видеть предложения о работе, на которые он откликнется с большей вероятностью. За первые три месяца использования умного поиска количество откликов на сайте выросло на 5–10%, в среднем время поиска вакансии сократилось на 20%.

Умный поиск выделяет и сопоставляет более 700 признаков в резюме и вакансиях пользователей: заголовки резюме, геолокация (выше в выдаче окажутся кандидаты и работодатели, адреса которых ближе друг к другу), опыт работы, возраст, зарплатные ожидания и прочие параметры. Нейросеть также сортирует резюме по смысловой схожести и понимает синонимичные выражения в текстах. Например, она учитывает, что «без опыта холодных продаж» и «готов научиться холодным продажам» близки по значению, но это не то же самое, что «являюсь специалистом по холодным продажам» и «не готов заниматься холодными продажами».

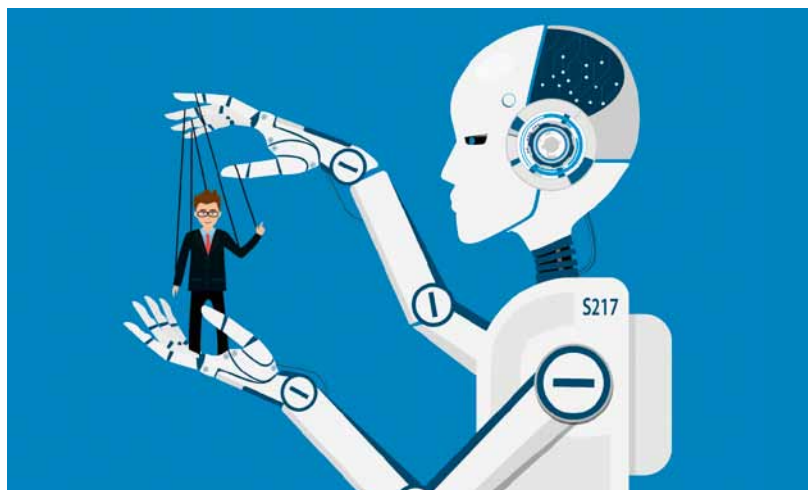
Работа умного поиска основывается на действиях пользователей: кому они отправляют отклики и приглашения, а кому отказывают; контакты каких кандидатов открывает HR-менеджер, какие резюме скачивает или отправляет в печать. Система подбирает соответствующие резюме для работодателей, а вакансии – для соискателей, после чего сортирует их в выдаче поиска, начиная с самых подходящих. Благодаря рекомендациям резюме, по данным hh.ru, время на поиск кандидатов сократилось примерно в шесть раз.

Конечно, наши алгоритмы не менее эйчаров и могут ошибаться. Зато они умеют находить в базе миллиарды подходящих резюме и вакансий для миллионов пользователей в день. Чтобы делать это вручную, потребовалось бы несколько сотен тысяч рекрутеров и карьерных консультантов.

Айгуль БИЛЫК,

HRD лаборатории Норрег IT:

– Мы применяем технологии искусственного интеллекта в виде GPT-чата для подготовки текстов, презентаций, креативного описания вакансий и даже при составлении вопросов для собеседования. Это действительно удобно, ведь нейросеть выдаёт сразу множество различных вариантов, и у нас есть возможность выбора. К сожалению, полностью



исключить человеческий труд даже в этих задачах пока не удаётся. Приходится перепроверять тексты и на достоверность, логичность и даже на грамотность. Предложенные вопросы, например, должны быть уместны именно для нашей компании, этого ИИ пока что не может учесть.

Можно точно сказать, что позиции искусственного интеллекта в HR-направлении только укрепляются. Самый «особенный» сегодня процесс – это массовый подбор персонала, который удачно выполняют роботы. Для каждого действия у нейросети есть шаблон, по которому она действует и от которого не может отклониться. Крупные компании пытаются использовать голосовых помощников для проведения первичного собеседования.

По разным прогнозам, до половины всех существующих сегодня профессий будут подвержены автоматизации уже к 2030 году. В ближайшем будущем всё значительно влияние ИИ будет на профессии, связанные с рутинной, и которые возможно автоматизировать максимально: банковские служащие, продавцы розничной торговли, бухгалтеры и даже Junior-разработчики. ИИ станет поддержкой для человека, помогая обрабатывать большее количество данных и выполнять простые операции. При наличии высокого уровня экспертизы специалист может не волноваться о замене. Это же касается ручного труда – строителей, шахтёров, профессий, связанных с субъективным мышлением, – судей, депутатов, а также медицинских работников. ●

**В СФЕРЕ
ИСКУССТВЕННОГО
ИНТЕЛЛЕКТА LONG
LIFE LEARNING,
ИЛИ ОБУЧЕНИЕ
ДЛИНОЙ
В ЖИЗНЬ –
НЕОТЪЕМЛЕМАЯ
СОСТАВЛЯЮЩАЯ**

РОМАН ТЫРСИН

КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС: МАГИЯ ИЛИ СИСТЕМА?

Кто они – современные клиенты сферы бьюти? В чём заключается клиентский сервис и как обеспечить его высокий уровень? Ответы на эти и другие вопросы узнали в рамках бьюти-форума «Мой бизнес. Женское дело», организованного Корпорацией развития Удмуртской Республики, из выступления **Романа Тырсина**, трижды сертифицированного бизнес-тренера, коуча IСТА, эксперта по сервису и продажам в бьюти-бизнесе.



РОМАН ТЫРСИН,

трижды сертифицированный
бизнес-тренер, коуч IСТА,
эксперт по сервису и продажам
в бьюти-бизнесе

Клиентский сервис – это магия по-круче любого макияжа, тонкое прикосновение, которое превращает стихийного гостя в постоянного клиента и делает его довольным. А когда клиенты довольны, становятся успешнее бьюти-мастера.

Однако в бьюти-сфере есть проблема – наш характер. Если клиент не подходит нам по характеру, мы перестаём его записывать на услуги. В других видах бизнеса такого не бывает. Трудно представить, что вы приедете в пятизвёздочный отель, и на ресепшене девушка откажет в регистрации, потому что вы токсичный человек. Или в банке скажут, что от вас исходит негатив, и поэтому карту вам не выдадут. Клиенты приносят нам доход, и для увеличения дохода нужно научиться подстраивать своё поведение под разных людей. Это называется эмоциональный интеллект. Он важен, поскольку 80% клиентов салонов красоты предпочитают пользоваться услугами тех специалистов, которые демонстрируют высокий уровень эмпатии и внимания к их потребностям.

Поколения

Сегодня в сфере красоты существуют две генеративные клиентские базы: поколение X и Y. Представители поколения X родились в промежутке с 1964 по 1983 год. До 2022 года они были самыми частыми клиентами в бьюти-сфере. Миллениалы – поколение Y – родились в промежутке с 1984 по 2000 год и сегодня становятся наиболее активными пользователями бьюти-услуг.

Осенью 2025 года количество клиентов-миллениалов будет кардинально больше количества клиентов любых других поколений. Это значит, что те, кто не адаптируется к потребностям поколения Y, будут ощущать недостаток денежных средств.

А потребности у поколений разные. Если поколение X имеет консервативный устоявшийся взгляд на вещи и в приоритет ставит качество, то миллениалы в первую очередь испытывают потребность во впечатлениях. Нет впечатлений – нет желания вернуться в салон красоты или любое другое место, а качество мастера обязаны предоставить по закону. Такая ценностная иерархия даёт пространство для творчества: у качества есть потолок. У впечатлений потолка нет. Многие салоны уже выносят торт своим гостям на день рождения, придумывают «фишки», направленные на создание положительных эмоций.

Ещё одно сильное отличие – представители поколения Y ощущают себя центром всего, что происходит вокруг. Когда они приходят за услугами, то хотят чувствовать себя самыми важными клиентами, в отличие от своих предшественников, которые хороший сервис не видели и к нему не привыкли. При этом 87% миллениалов второго шанса не дают. Если молодой клиент получил негативные впечатления или не получил их вообще, второй раз пригласить его на услугу будет очень сложно, даже если мы создадим классный оффер.

Как люди принимают решение о покупке услуг? «Иксы» видят пост в социальных сетях, а затем приходят на услугу. Миллениалы тоже видят пост и приходят на услугу. Но между информаци-

80% КЛИЕНТОВ САЛОНОВ КРАСОТЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ УСЛУГАМИ ТЕХ СПЕЦИАЛИСТОВ, которые демонстрируют высокий уровень эмпатии и внимания к их потребностям.

ей и услугой здесь существует «подушка» – наши соцсети и отзывы о нас. И если страницы ведутся неактивно, а негативных отзывов большинство, то миллениал, скорее всего, услугой не воспользуется.

Что делать?

Во-первых, нужно расставить приоритеты. У вас есть четыре основных ресурса: деньги, энергия, время и статус. Как их распределить? Среди всех возможных ценностей клиентов в первую очередь привлекает статус. Но статус не даётся просто так – его нужно заработать, потратив время. Время – это не пополняемый ресурс, поэтому всегда стоит на первом месте. Мы тратим время на наших клиентов, отдаём им максимум энергии, чтобы заработать статус, который приносит деньги. Следовательно, наиболее эффективной иерархией будет расстановка, где время стоит на первом месте, за ним расположены энергия, статус и деньги.

Думайте о статусе, а не о деньгах. Деньги придут сами. Например, однажды бьюти-мастер попросил меня составить скрипт для того, чтобы сообщить клиентам о повышении цен на услуги. Я уточнил у девушки плотность записи и узнал, что вперёд расписана только неделя. В итоге мы пришли к выводу, что ей рано повышать цены. Это пример случая, когда человек хочет больше зарабатывать, но статус не позволяет. Так в бизнесе и заведено: всё зависит от нашей репутации. Именно из-за неё некоторым специалистам за одно и то же время одинаковой работы платят кардинально разные суммы.

Думайте о статусе и тогда, когда клиенты не могут к вам попасть из-за плотной записи. Это тот случай, когда статус позволяет повышать цены, и логично будет это сделать, поскольку отсутствие свободных мест тоже может создать плохую репутацию.

Во-вторых, при адаптации к поколению Y нужно сбросить «старую листву». Миллениалы ненавидят всё, что устарело: от контента до старых скриптов и технологий сервиса. Они оценивают, как вы работаете с социальными сетями, как долго отвечаете на сообщения, как выстраиваете визуал. Поэтому проанализируйте: используете ли вы все новые методики, достаточно ли активно присутствуете в интернет-пространстве. Особенно



важно уделить внимание работе над рейтингами и отзывами в социальных сетях, картах и на других площадках.

Как работать с отзывами?

86% отзывов содержат информацию о негативном клиентском опыте. Но при правильной работе с обратной связью мы можем удержать и превратить в промоутеров людей, которые испытали негативные эмоции, – согласно статистике, человек, чью претензию исправили, более удовлетворён и лоялен к бренду, чем клиент, который с проблемой никогда не сталкивался.

Как правило, негативные отзывы воспринимаются как обвинения в наш адрес. Некоторые салоны красоты, отвечая на претензии, даже начинают разбираться, почему клиент не прав. Однако наша задача – оставлять о себе только позитивное впечатление, сохраняя лицо компании, её репутацию и статус. Для этого нужно профессионально и без претензий ответить на любой отзыв. В конце концов ответ на жалобу или негативный отзыв – это отражение нашего настоящего отношения к клиентам.

При отработке критики нужно быстро решить ситуацию так, чтобы клиент остался доволен, –

**МЫ ТРАТИМ
ВРЕМЯ НА НАШИХ
КЛИЕНТОВ,
ОТДАЁМ ИМ
МАКСИМУМ
ЭНЕРГИИ, ЧТОБЫ
ЗАРАБОТАТЬ
СТАТУС, КОТОРЫЙ
ПРИНОСИТ
ДЕНЬГИ**



МОЖНО ОТРАБОТАТЬ НЕГАТИВНЫЙ ОТЗЫВ, НО ПРОИГНО- РИРОВАТЬ ПОЛОЖИТЕЛЬ- НЫЙ, И ЭТО ТОЖЕ СНИЗИТ РЕПУТАЦИЮ БРЕНДА

помочь избавиться от негативных эмоций и принести извинения если не за саму ситуацию, то хотя бы за то, что человек эти эмоции испытал. После извинений необходимо сказать, что ситуацию вы решите, и пригласить связаться.

Важно составить сообщение так, чтобы не провоцировать пользователя на дальнейший диалог внутри сервиса. Вредно в этом случае использовать такие речевые обороты, как «к сожалению» — это выражение на подсознательном уровне вызывает жалость, но не говорит о намерении решить ситуацию. Также не рекомендую в публичных ответах писать о подарках и скидках — это спровоцирует клиентов оставлять негативные отзывы для получения различных бонусов. Во время общения с клиентом как в сервисах отзывов, так и в личных сообщениях не стоит злоупотреблять смайликами — в эти символы каждый человек вкладывает свой смысл. Представьте: вы ставите в конце сообщения стикер цветочка, не зная, что ваша собеседница вчера рассталась с молодым

человеком и этот цветок у неё вызывает только грусть. Поэтому со смайликами играть не нужно.

А вот что делать обязательно — благодарить людей за отзывы и отвечать на любую обратную связь. Мы можем отработать негативный отзыв, но проигнорировать положительный, и это тоже снизит репутацию бренда — человек потратил время, но благодарности не получил.

Стандарты или привычки?

Существуют четыре основные причины, по которым клиенты перестают ходить в салон красоты. В 43% случаев с негативным исходом человеку не нравится взаимодействие со специалистом. Ещё 30% ушедших клиентов недовольны тем, что их задержали или приняли не вовремя. 14% не нравится результат, а 13% недовольны атмосферой.

Как мы видим, львиная доля успеха зависит от того, как ведёт себя мастер. В процессе оказания услуг мы действуем либо согласно стандартам, либо в соответствии с привычками. Привычками руководствоваться намного проще, но они почти никогда не соответствуют стандартам пятизвёздочного сервиса и вызывают понимание у ограниченного круга людей. А вот соответствие стандартам позволяет привлекать как можно больше разных клиентов.

Стандарты — это то, что ненавидят сотрудники, но обожают клиенты. Стандарты — это безопасность. Вы выбираете пятизвёздочный отель вместо хостела, потому что знаете, чего ожидать в отеле. Поэтому предлагаю вводить в свою работу как можно больше стандартов, которые будут улучшать качество сервиса и приводить новых клиентов, запуская сарафанное радио. ●



ТАТЬЯНА МАРКОВА: ЖЕНЩИНА, МЕНЯЮЩАЯ МИР



ПРОЖИЗНЬ
РЕПУТАЦИЯ

Реклама

16+



Жить полной жизнью в гармонии и счастье, выбирать ответственность и принимать решения, создавать будущее и идти своим путём – это не просто мечты, а реальные возможности, которые открываются для тех, кто проходит обучение в тренинговой компании Life.*

Татьяна МАРКОВА, руководитель тренинговой компании Life

– Татьяна, в начале мая исполняется 28 лет, как существует ваш проект. С чего всё начиналось?

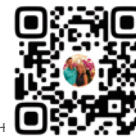
– Впервые о таком тренинге я услышала в феврале 1995 года. Тогда отказалась принимать в нём участие, в отличие от моих близких, которые согласились. А через полгода вместе с мужем и супругами Мальцевыми поехала в Набережные Челны. Пройдя лидерскую программу, поставила для себя конкретную цель: в Ижевске тренингу быть. Я не сомневалась, что всё получится. Других мыслей и быть не могло.

Вместе с единомышленниками начали собирать первый основной курс, искали помещение, договаривались с тренерами. Он состоялся 3 мая 1996 года, это и стало днём основания компании. Когда услышала отзывы, а они были вдохновляющими, поняла, что на правильном пути. Так начался удивительный путь к новым возможностям.

– Расскажите про команду. Кто вас ещё поддерживает?

– Моя команда – это моя семья в буквальном смысле. Оксана Мальцева – родная сестра и тренер. Елена Климова – двоюродная сестра, благодаря которой когда-то я узнала про тренинг. Наталья Мерзлякова – координатор лидерских программ, она в компании уже 20 лет. Владислав Петухов – координатор, выбравший этот путь после прохождения наших курсов. Анастасия Андрианова – моя дочь, которая работает с соцсетями, освещая нашу деятельность и знакомя людей с компанией Life. Мой муж Дмитрий Анисимов и зять Сергей Мальцев заботятся о нашем пространстве – любимом доме. Кроме того, огромной поддержкой для меня являются, конечно, мои родители.

* Лайф



6+



+7 (3412) 63-33-89

Нам также помогают координаторы ве-
рбечного курса, которые проводят тренинги
на физическом уровне. С нами и выпускники,
которые пополнили команду, вернувшись в
качестве «капитанов» после завершения всей
программы. А ещё все те, кто поддерживает и
помогает нам во многих процессах. Особенно
зимой – бороться со снегом. (Смеется.)

– Какой главный фактор успеха вашей компании?

– Слаженность команды, после каждого тренинга мы обговариваем, что сработало, а что – нет, и куда конкретно нам важно двигаться. А ещё чёткое финансовое распределение. Поддержка людей. Целеустремлённость. Я просто иду и делаю!

– Иногда вас называют «сектой»...

– Пусть называют. (Улыбается.) Мы объединены одной идеей, желанием помогать людям найти себя и своё место, стать успешными и независимыми. Если это «секта», то пусть будет. Никого переубеждать не планирую. Приходите, смотрите, знакомьтесь. Мы рады всем.

КОМПАНИЯ LIFE

ПРОСТРАНСТВО НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ



6+

– У вас более 15 тысяч выпускников. С какой целью к вам приходят?

– Да, выпускников много – со всей Удмуртии и из других городов: Москвы, Питера, Кирова, Перми, Чайковского, Очёра, Екатеринбурга, Нижнего Новгорода, Тагила, Омска, Оренбурга и других. Даже есть из Италии и Испании. Многие возвращаются и проходят заново все курсы именно в нашем тренинговом центре. Цели у всех самые разные: от привычного «познакомиться с новыми людьми» до создания крепкой семьи, от покупки дома до построения карьеры, от развития себя как творческой личности до новых амбициозных бизнес-проектов. Нам важно дать им всем инструмент, с помощью которого у них всё сбудется!

– Вы упомянули про вклад выпускников Life в людей и мир. О чём это?

– Многие выпускники меняют привычный образ жизни. Выбирают спорт, начинают благотворительные проекты. Создают «разницу в этом мире», как мы любим говорить. Есть пары, которые познакомились в нашем пространстве, создали семьи, родили детей. Налаживаются даже родственные связи спустя многие годы необщения! Это ли не чудо? И всегда активность лидеров оставляет след не только в жизни их подопечных, но и в истории региона в целом.



Реклама

Вот только навскидку завершённые нашими ребятами общественные проекты:

- отремонтировали Воткинский детдом и привезли всем подарки к Новому году;
- установили детскую спортплощадку в школе-интернате в селе Кечёво;
- закупили настольные игры по теме экологии для школ республики;
- собрали 970 тысяч рублей на ремонт в коррекционной школе №79;
- провели воду и купили оборудование в Музей живых ремёсел «Добрянка»;
- сделали ремонт в приюте для женщин в селе Люк;
- организовали сдачу крови в регистре доноров костного мозга 192 человек;
- отремонтировали блок для детей-отказников на улице Труда;
- создали сенсорную комнату в школе-интернате №15 для детей с нарушением слуха;
- внесли вклад в реабилитацию детей-инвалидов в городе Чайковском.

И это только небольшая часть всех проектов, о которых мы не особо распространяемся. Завершила проект одна команда, потом большое дело подхватывает следующая – лидерская. Без этого философия тренинга невозможна. Сейчас стартовала новая команда лидеров, и они выбирают свой проект во благо мира!

– Что пожелаете тем, кто начинает свой путь к успеху?

– Если хотите перемен в жизни, создавайте их сами! Для этого нужны лишь вера в себя и желание действовать.



ОКСАНА МАЛЬЦЕВА

+7 (912) 851-66-47

Тренер, психолог, коуч Оксана Мальцева – первая, кто встречает людей, пришедших в это пространство. Она вдохновляет их на яркую, счастливую и успешную жизнь, находя индивидуальный подход к каждому участнику. При помощи упражнений и практик помогает увидеть ограничивающие убеждения и стратегии, осознать свои ценности и использовать новые возможности в достижении желаний и целей.

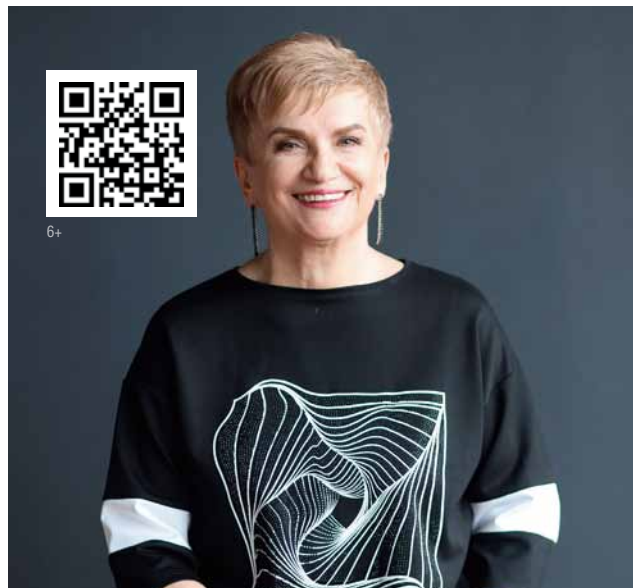
– Как объяснить то, что у нас тут происходит? Для этого надо попасть в свою команду, в своё время, проснуться и начать жить. В 1995 году я точно решила, что мне надо именно сюда. И вот уже почти 25 лет я провожу для взрослых и подростков тренинги и корпоративные «прокачки» в разных городах нашей страны. На сегодня это более 2500 тренингов для 30 000 выпускников.

В основном курсе я напоминаю про самые простые вещи. И в этом смысле наш тренинг не об «успешном успехе», а о том, как гармонично жить в современных реалиях, как справляться со стрессом, как научиться прощать и отпускать болезненные ситуации.

Мы практикуем разные категории. Например, ответственность, и речь не о том, что «взять и тащить, как крест», а быть источником всего происходящего. Или командообразование, когда семья, коллектив и любой успешный проект возможен, если в основе его лежит настоящая команда.

Говорим о любви к себе. И это не эгоизм, а энергия, необходимая для гармоничного состояния. Задача курса в том, чтобы помочь остановиться и почувствовать себя успешным и счастливым.

Ближайший основной курс стартует 24 мая (6+). У вас есть возможность познакомиться со мной лично на гостевых вечерах.



НАТАЛЬЯ МЕРЗЛЯКОВА

Она пришла, чтобы потом остаться и помогать другим. Наталья Мерзлякова, магистр психологии и педагогики, коуч, координатор лидерских программ тренинговой компании Life, рассказала нашему журналу о себе, деле и жизненных ценностях.*

– Свой тренинг я прошла 20 лет назад. Тогда, оказавшись в этом пространстве, я сразу решила: хочу здесь остаться и быть координатором. Я чувствовала, что это дело отзывается в душе и может повести меня по жизни.

Мне нравится общаться с людьми и быть любознательным учеником, который готов получать опыт из каждой ситуации, впитывать знания, которые даёт жизнь. Я благодарна всем, кто оказывается в моём поле, находится рядом. Наверное, поэтому немало людей называют меня в ответ мудрым учителем.

Моя сильная сторона в возможности увидеть причину, которая делает человека неэффективным и тормозит его развитие. Помогу изменить программу, ограничивающую возможности и заставляющую человека ходить по кругу, и активировать те качества, которые позволяют ему найти опору и направить в сторону трансформации, осознания и успеха, меняя жизненный сценарий.

Самая большая ценность для меня – это люди, которые приходят в наше пространство. Они хотят узнать что-то новое о себе, ищут пути развития и движения вперёд. Я приглашаю к нам тех, кто готов выйти на новое качество жизни, настроиться на волну успеха, гармонизировать отношения в семье, найти себя в профессиональной сфере, стать здоровым и уверенным в себе.

+7 (912) 855-93-20

*Лайф



6+

Артём и Юлия Филимоновы

– Три года назад мы обучались в бизнес-акселераторе. Артём спросил: «Почему ваш коллектив так успешен?» Я ответила, что мы прокачаны одним тренингом и, чтобы прийти к нам, достаточно быть выпускником Life.

И он пошёл. В лидерской программе с помощью ста вдохновлённых людей сделал мне предложение. Сейчас мы создали проект «Завтраки с Филимоновыми», взяв за основу две категории Life: любовь и благодарность.



6+

Денис и Людмила Кузнецовы

– Дорогая команда Life, от нашей семьи выражаем глубокую благодарность за ваш вклад, страстное отношение к работе и вдохновляющий пример заботы и поддержки. Программа обучения помогла нам обрести новые горизонты и освоить навыки, которые сейчас успешно применяем в повседневной жизни. Ваше влияние привнесло в нашу семью единство, укрепило связи и углубило взаимопонимание.



6+

Николай и Людмила Гавриловы

– Мы с семьёй узнали о тренинговой компании Life, когда наш брак с мужем рассыпался на глазах, отношения с сыном были напряжёнными, бизнес не приносил существенной прибыли. Приняли решение пройти его все вместе от начала до конца: основной курс, продвинутый и лидерский. Результаты нас вдохновили. Мы остались семьёй, забыли думать о разводе, с сыном отношения наладились, стали более тёплыми и доверительными. В бизнесе – у нас производство полуфабрикатов – дела тоже пошли в гору, начался рост и увеличение прибыли. Призываю каждого прикоснуться к волшебному пространству Life, пройти тренинги с компетентными специалистами, тем самым улучшить свою жизнь. Желаем каждому радости, успехов, счастья!



6+

Евгений и Ольга Пиняевы

– 11 лет назад мы прошли Life. С этого момента наша жизнь полностью изменилась. Мы рискнули: ушли из найма в бизнес, открыли свой частный детский сад. Он успешно работает в Ижевске с 2013 года. Каждый день в красивом просторном коттедже мы встречаем 60 ребят от двух до семи лет, создаём для них домашнюю обстановку. У нас своя безопасная площадка для прогулок, система видеонаблюдения, индивидуальное меню. Сейчас открываем новый детский сад за городом – в Старом Михайловском.

И всё же все эти 11 лет мы время от времени возвращаемся в Life, чтобы улучшить нашу жизнь, отношения, достичь новых вершин, как материальных, так и духовных.

ЛУЧШАЯ ВЕРСИЯ СЕБЯ

Всё больше людей сегодня обращаются к психологам, и это неудивительно: забота о ментальном здоровье становится для многих приоритетом.

Евгения ШАДРИНА, психолог, коуч ICF, автор методики «Лучшая версия себя»:

— Многим из нас известно, что неразрешённые эмоции, детские травмы, не проработанные вовремя потрясения, мешающие убеждения могут привести к неудачам в разных сферах жизни, личных отношениях, проблемам с родными и близкими, краху бизнеса, серьёзным заболеваниям.

Поэтому очень важно уделять внимание своему эмоциональному и психологическому состоянию. И только специалист поможет разобраться во внутренних конфликтах и проблемах, в числе которых выгорание, финансовые трудности, гиперконтроль, эмоциональное напряжение, проблемы с коммуникациями, низкая самооценка, потеря себя как личности, тревога, панические атаки и другие.

Обращение к психологу позволит сохранить баланс между профессиональной деятельностью и личной жизнью, обрести внутреннюю гармонию, уверенность в себе, своём деле, увеличить прибыль компании или личный доход, повысить внутреннюю мотивацию, выйти на новый уровень в своей деятельности, обрести ресурсное состояние и эмоциональное благополучие.

Помните, забота о своём внутреннем мире – залог гармоничной и счастливой жизни. Психологическое сопровождение даёт людям возможность ясного понимания своего уникального пути и создаёт поддержку во время движения к целям и мечтам.

Реклама

+7 (922) 684-68-55 Евгения Шадрина
Evgeniia_Coach



Реклама

МИССИЯ ЕКАТЕРИНЫ АНИСИМОВОЙ

Постоянно открывать что-то новое, помогать тем, кто делает первые шаги в бизнесе, показывать людям, что жить в кайф – это захватывающе интересно, – в этом видит свою миссию Екатерина Анисимова.

— Всё больше людей ищут пути становления, карьерного роста и возможности монетизировать свои навыки. Для этого я использую несколько подходов, в том числе получение средств от государства: гранты, субсидии, соцконтракты на развитие своего дела для экспертов, блогеров, владельцев онлайн-школ.

Мой более чем 20-летний опыт работы в государственных и бюджетных организациях позволяет «писать документы на языке госструктур». Благодаря своим знаниям помогаю безвозмездно получить от 350 тыс. до 5 млн рублей на масштабирование своего дела. Я – аналитик, более 15 лет «дружу» с цифрами, помогаю их «упаковать», что позволяет наглядно увидеть бизнес в цифрах.

Кроме того, с помощью инструментов астрологии я подсказываю, какая бизнес-идея принесёт больше прибыли в будущем, как найти подход к своей аудитории. После общения со мной складывается объёмная картина продвижения как себя, так и бизнеса.

Я вдохновляю людей жить в кайф, быть окрылёнными новыми перспективами, получая приятный бонус от государства и Вселенной для реализации идей. Мне всегда интересен новый опыт. Так, я действующая модель, одна из победительниц реалити-шоу «Стань моделью за 20 дней» (4 сезон). Участница всероссийского и международного проекта «В красных платьях 2024». Планирую принять участие в конкурсе «Миссис Удмуртия 2025».

+7 (950) 151-07-17 Екатерина Анисимова astrocatani81

КАЖДОМУ СВОЁ

+7 (912) 872-66-34

То, что работает и эффективно для одного, может совсем не соответствовать другому. Многое зависит от даты рождения человека и его родителей.

Вячеслав ПАТРАКОВ, наставник, коуч ICF, руководитель smm-агентства, блогер, спикер:

– У каждого человека есть сильные и слабые врождённые стороны, которые я определяю исходя из даты рождения человека и его родителей. Все люди разные, поэтому нет универсальных инструментов. То, что подходит одному, не работает у другого. У кого-то всё идёт на взлёт, а кто-то вынужден часто менять работу, испытывая профессиональное и эмоциональное выгорание. Можно инвестировать значительные средства в обучение, чтобы потом сертификаты и дипломы лежали и пылились без надобности.

Я провёл уже более 600 консультаций для наёмных сотрудников, самозанятых, предпринимателей по разбору сильных и слабых сторон, масштабу бизнеса, мотивации.

Мой основной принцип в работе с клиентами: коротко, чётко, по делу. Помогаю им посмотреть на жизнь под другим углом, объяснить сложное простым и понятным языком.

Моя задача сделать так, чтобы как можно больше людей смогли реализовать свой врождённый потенциал, и чтобы при этом оставалось больше времени на близких, отдых, путешествия.

Ко мне приходят люди в возрасте от 18 до 64 лет, и 95% из них – женщины. Что они получают? Узнайте сами. Дарю бесплатный разбор, где дам несколько советов по вашей ситуации. Для получения разбора перейдите по QR-коду и укажите в сообщении «ДР»*.



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КОМПАС



Более 20 лет Наталья Коннычева руководит компанией, специализирующейся на оказании услуг предпринимателям. Анализ запросов заказчиков она трансформировала в проект МФЦ «Компас».

Наталья КОНЫЧЕВА, заместитель директора ООО «Управляющая компания ВК»:

– МФЦ «Компас» был создан для обращений предпринимателей по принципу «одного окна». Цели проекта – налаживание контактов с сообществами предпринимателей и организациями разных уровней власти, знакомство с экспертами, зарекомендовавшими себя в кругах предпринимателей, объединённых в единую базу. Центр рекомендует добросовестных исполнителей для самых разных проектов.

Основными инструментами онлайн-сервиса центра (6+) является сообщество МФЦ «Компас» | Эксперты для предпринимателей во ВКонтакте и мобильное приложение Русского Делового Общества. Зарегистрировавшись в базе экспертов сообщества и в приложении РДО, эксперт и предприниматель заявляет о себе и своём бизнесе. Он также может получить экстренную консультацию по сервису «красная кнопка».

Проект МФЦ «Компас» социальный. Он для тех, кто относится к категориям социального предпринимателя, стартаперов от 14 лет, самозанятым, людям предпенсионного и пенсионного возраста, а также женщинам в декрете.

На сегодняшний день в базе зарегистрировано более пятидесяти экспертов. Присоединяйтесь к команде «Компаса» и наших сообществ!



Реклама

Реклама

+7 (919) 905-95-17

* Сроки акции с 1 мая 2024 г. по 30 июня 2024 г.

ЗАЩИТИТЬ И ПРЕУМНОЖИТЬ

+7 (950) 164-05-94

Вопрос защиты денег бизнеса и семьи звучит сегодня достаточно остро. За 15 лет инвестиционной практики Денис Кузнецов изучил множество инструментов и готов поделиться наиболее эффективными.

Денис КУЗНЕЦОВ, финансовый советник:

– Прежде всего, я советую клиентам сохранять здравый смысл и предупреждаю, что брокерские и индивидуальные инвестиционные счета, которые так активно продвигаются в последнее время, являются высокорискованными и могут привести к потере денежных средств.

За 15 лет инвестиционной практики я попробовал различные инвестиционные инструменты с разной степенью риска и доходности. К менее рискованным и надёжным стратегиям отношу формирование капитала на банковском инвестиционном счёте под защитой «Траст». Эта практика популярна в странах с развитым правовым полем. Граждане РФ могут открывать такие счета за границей на основании Конституции Российской Федерации.

Сформированный таким образом капитал, генерирующий доход, включает в себя различные активы: деньги, ценные бумаги, недвижимость, бизнес. Они неотчуждаемы, конфиденциальны и застрахованы от 30 млн долларов. При открытии счёта оформляется доверенность на бенефициаров, что гарантирует наследование. Деятельность финансовых институтов в этой сфере регулируется надзорными органами – ЦБ, SEC.

Помните, важно обращаться к профессионалам. Мои клиенты довольны регулярным приростом капитала, вне зависимости от ситуации в мире, что подтверждает надёжность и успешность инвестиционных стратегий.



ИП Кузнецов Д.В. не оказывает финансовых услуг, только консультативные, не является форекс-дилером. Любые инвестиционные сделки являются высокорискованными и могут привести к потере внесенных денежных средств в полном объеме. До совершения сделок необходимо ознакомиться с рисками, с которыми они связаны.



РЕКЛАМА

СИЛА ГОЛОСА

Один из мощнейших инструментов для общения, публичных выступлений, ведения блога, вебинаров, совещаний и переговоров – это наш голос. Олег Попов знает, как его развить, чтобы добиваться успехов.

Олег ПОПОВ, эксперт, бизнес-тренер, наставник, преподаватель, автор курса «Улыбка на миллион», заслуженный работник культуры УР:

– Голос каждого человека сложный и неповторимый, он всегда должен работать, передавать мысли, убеждать и вдохновлять! Я наставник по развитию голоса, помогаю улучшить тембр и дикцию, увеличить силу и звучность, чтобы сделать голос более глубоким и привлекательным.

Развивая природный голос, можно повысить уровень своей жизни, потому что голос – это инструмент успешности.

Мой опыт преподавания и наставничества составляет 40 лет. Сотни мои учеников, живущих от Санкт-Петербурга и Казани до Ижевска и Воткинска, пересмотрели отношение к собственному голосу и изменили свой социальный статус в лучшую сторону.

Приходите – я научу вас хорошей дикции, артикуляции, правильному дыханию, правильным ударным звукам. Вы перестанете тараторить, уберём региональный говор (по потребности), сделаем ваш голос бархатистым, объёмным, то есть найдём его природный тембр. Я научу снимать зажим с нижней челюсти, научу упражнениям, которые помогут вам исправить «телефонные губы», победим картавость и шепелявость. Научимся красиво улыбаться, грамотно читать стихи и тексты.

+7 (912) 850-19-35


ФЕРМЕРСКИЕ ПРОДУКТЫ ОТ ГАВРИЛОВЫХ

Такие варианты блюд, как замороженные полуфабрикаты, зачастую выручают многих, потому что это быстро, вкусно и сытно. А если вы станете постоянным покупателем продукции «Яратон пельнянь» («Любимый пельмень»), то убедитесь, что это ещё и качественно.

Высокий уровень ответственности перед каждым клиентом и профессиональный подход к делу позволяют цеху-магазину Людмилы Гавриловой выпускать продукцию, которую она считает своей гордостью:

– В нашем ассортименте более 50 наименований продукции, изготовленной из натурального сырья, без использования усилителей вкуса, красителей, ГМО и других искусственных добавок. Всё изготавливается вручную. Мы сами с каждой партии снимаем пробу, чтобы быть уверенными в качестве и вкусе. Наибольшей популярностью пользуются пельмени. Стоит отметить, что мы внесли в ассортимент и постные полуфабрикаты. С божьей помощью «Яратон пельнянь» развивается, и недавно мы начали изготавливать сыры. Они отличаются превосходным качеством и нежнейшим вкусом, что отмечают жители не только Удмуртии, но и Москвы.

Покупатель никогда больше не подойдёт к продукции, если она ему не понравилась. Для этого достаточно попробовать всего один раз. Поэтому использование качественного сырья – самый важный и обязательный аспект. Я человек советской закалки, для меня качество важнее количества и честь превыше прибыли. Зная об этом, мастера цеха «Яратон пельнянь» уделяют особое внимание содержанию продукта, делая всё на совесть и с любовью.

 +7 (982) 990-89-01



Реклама



Реклама

КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК МНОГОГРАНЕН

Пример Натальи Соколовой тому подтверждение. Предприниматель с 25-летним стажем, наставник, бизнес-тренер, автор и ведущая ретрита «Женское изобилие», модель, лицо итальянского бренда Firenze вдохновляет и поддерживает своей жизнью многих.


– На данный момент у меня пять направлений в бизнесе, которыми я занимаюсь: пункты выдачи OZON и «Яндекс Маркет», офлайн-магазин галантереи и школьной формы, онлайн-магазин на Wildberries, наставничество и новый проект – доставка фермерских продуктов в Удмуртии.

Считаю, что в жизни всегда есть место для новых знаний, эмоций и впечатлений, поэтому постоянно обучаюсь, совершенствуюсь, чтобы идти в ногу со временем, много путешествую, занимаюсь благотворительностью.

Творчество – важная составляющая для меня. Я модель и немного актриса, в декабре 2023 года снялась в Москве для программы «Новогодняя ночь», была моделью на Неделе моды. В марте этого года на конкурсе красоты завоевала титул «Миссис Удмуртия Грант 2024».

По собственному опыту знаю, как в 51 чувствовать и выглядеть на 35, как соединить материальное и женское начало, создать успешный бизнес и при этом быть счастливой женщиной. Отсюда родился ретрит «Женское изобилие» и наставничество для тех, кто хочет начать своё дело.

Горжусь тем, что могу делиться знаниями, вдохновлять и поддерживать других людей на пути к достижению своих целей.

 +7 (912) 054-88-80

НОВЫЙ ПОВОРОТ

Начать познавать жизнь через путешествия, создавать впечатления, дарить радость людям – о своей новой реальности Сергей Гурьянов рассказал нашему журналу.

Сергей ГУРЬЯНОВ,
основатель клуба путешествий «Новый поворот»:

– После окончания вуза я долгое время успешно трудился на разных предприятиях Удмуртии, в том числе на руководящих должностях, но мне всегда казалось, что занимаюсь не своим делом.

В 42 года окончательно осознал, что важно жить в гармонии с собой. Тогда я ушел из найма и решил создать свою новую реальность: чаще находиться на природе, добавить в жизнь движения, общения с людьми, которым важно идти вперед в поисках впечатлений. Так родился клуб путешествий «Новый поворот». Я вижу, как благодаря нашей команде люди открывают в себе скрытые возможности, наполняются радостью и интересом к жизни, и это вдохновляет меня на развитие.

Что мы предлагаем в этом сезоне?

Однодневные сплавы по реке Сива, сплавы на 2–3 дня по рекам Белая, Ай, Юрюзань и другим. Походы на Ирмель, Зюраткуль, Таганай и другие локации Урала. Также приглашаем с нами в Крым, Дагестан, КМВ, Северную Осетию, Адыгею, Грузию, Узбекистан и другие интересные места.

По желанию туристов мы включаем в программы поездок элементы ретрита, практики гвоздестояния, проводим трансформационные игры, мастер-классы, поём песни под гитару. «Новый поворот» принимает заявки на проведение индивидуальных туров и корпоративных мероприятий на природе.

+7 (912) 463-30-19 Сергей Гурьянов

+7 (912) 854-84-32 Татьяна Поздняк



6+



С АТОМУ ЛЕГКО

Интернет-магазин АТОМУ – это возможность приобретать высококачественную продукцию из Южной Кореи от производителей без посредников, а ещё – перспектива каждому партнёру начать бизнес с нуля без вложений.*

Венера ХАМИДУЛЛИНА,
руководитель образовательного центра АТОМУ:

– Я представляю и развиваю интернет-магазин АТОМУ в Ижевске с января 2019 года. АТОМУ – корейская компания сетевого маркетинга, в линейке которой представлены средства для ухода за лицом, телом и волосами, декоративная косметика, БАДы, продукты, товары для дома, декор и многое другое. Наша организация в этом социально значимом направлении открывает образовательные центры по всей России, один из них я возглавляю. Мы оказываем помощь всем желающим в освоении бизнеса совершенно безвозмездно, сопровождаем на всех этапах становления и развития. Предлагаем людям стать самозанятыми, помогаем начать бизнес без вложений, наша компания даже не берёт плату за обслуживание сайта. Горжусь тем, что могу помочь людям становиться успешными.

Ассортимент АТОМУ только люксового качества по более низкой стоимости. Лозунг производителя: «Абсолютная цена = абсолютное качество». Можно пользоваться продукцией, а также стать предпринимателем, используя платформу АТОМУ для построения собственного успешного бизнеса, модель которого уже разработана и опробована миллионами наших партнёров.

+7 (904) 248-41-22

Venera_Khamidullina

+7 (982) 121 85 10

atom美
АТОМУ

ДИСТРИБЬЮТОР
АТОМИ

ИП Хамидуллина Венера Раисовна, ОГРНИП 319183200022061,
г. Ижевск, ул. К. Маркса, 218, офис 303

* Атоми



6+

«СЧАСТЬЕ ФЕСТ» – СЧАСТЬЕ ЕСТЬ!

С 9 по 11 августа в Удмуртии пройдёт «Счастье Фест». Новое мероприятие будет посвящено важным составляющим счастливой жизни: семейному благополучию, здоровью и самореализации.

На фестивале будут действовать 30 площадок с мастер-классами по следующим направлениям:

Дизайн человека
Психология
Здоровье
Семейные ценности и отношения
Телесные практики и массаж
Йога
Творчество
Эзотерика
Гвоздестояние
Здоровье и красота
Осознанный фитнес
Женская и мужские площадки
СММ и продвижение
Бизнес
Трансформационные игры
Развитие подростков
Детская площадка

**Скидка на покупку
билета по промокоду
«Репутация»***

Подробнее о программе и идее фестиваля мы узнали у Екатерины Тюриной, организатора фестиваля «Счастье Фест».

– Что такое счастье? Это благополучие в семье, здоровье, успех в любимом деле и финансовой сфере, уверенность в том, что ты полезен этому миру. Именно совмещение этих аспектов – настоящее счастье для меня и моей команды. Фестиваль «Счастье Фест» как раз про объединение этих составляющих. Буду счастлива, если и вам откликается эта философия, и вы захотите стать частью этого праздника жизни.

Наше «Счастье» будет жить в невероятной красоты и энергетики месте – Ботаническом саду УдГУ. Это удобная локация – прямо в городе, но в очень красивой ухоженной зелёной зоне. До неё хоть на транспорте, хоть на такси удобно добраться. А ещё там есть великолепная оранжерея тропических растений – моя отдельная любовь. Вообще, это огромная (40 гектаров), потрясающе красивая территория, где будем только мы – мастера и участники фестиваля!

Мне нравится вводить в тренд новый вид отдыха: сочетание познавательно-развивающей и культурно-массовой программы. Что мы только ни придумали с командой! У нас будет 30 площадок с различными мастер-классами, особого внимания заслуживает подростковая площадка с интересными квестами. Моё отдельное восхищение – площадки СММ, бизнеса и финансовой грамотности.

Конечно, мы готовим классную развлекательную программу: будем учиться танцевать средневековые танцы вместе с центром исторического танца, смотреть потрясающие световые шоу, будет работать даже своя мини-обсерватория.

В общем, интересно и круто будет всем участникам: от 0 до 100 лет! Вы увидите выступления ижевских музыкантов, в том числе нашей талантливейшей группы «Тишин», а в качестве хедлайнера мы пригласили «Мураками». Приезжайте семьями, зовите друзей, приходите компаниями! Весело и счастливо будет всем!

+7 (912) 761-32-52

* Срок действия акции с 1 мая 2024 года по 31 мая 2024 года



0+

ЦЕНТР ПОДОЛОГИИ В АКАДЕМИИ ЗДОРОВЬЯ



Вы слышали обо мне, если занимаетесь своим здоровьем. Меня зовут Сергей Афанасьев, я – CEO компаний АКАДЕМИЯ ЗДОРОВЬЯ и ХРС.

Подписывайтесь на мою страницу ВКонтакте, получайте в подарок карту Годовая Подписка со скидкой 15% и купон на один из трех видов анализов бесплатно².



6+

¹ Генеральный директор² Сроки акции с 01.05.2024 по 31.05.2024³ По результатам проведенного маркетингового исследования компанией «Лаборатория С.М.И.Т.» в августе 2022 г.

ДОВЕРЬТЕСЬ ОПЫТНЫМ РУКАМ ПОДОЛОГОВ!

В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ:

- СКИДКА 10% на все процедуры!⁴
- Консультация специалиста – БЕСПЛАТНО!⁵
- Парковка для клиентов – БЕСПЛАТНО!
- Онлайн консультация – БЕСПЛАТНО!
(пришлите фото на телефон 8-912-013-69-10 и **МЫ** решим вашу проблему!)

⁴ Скидка 10% на все процедуры действует с 01.05.2024 по 31.05.2024⁵ При условии дальнейшего проведения процедуры осмотр проводится специалистом по парамедицинскому ледикюру визуально с помощью специальных инструментов и средств дезинфекции. Продолжительность процедуры 15 минут.

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ГРАМОТНУЮ И БЕРЕЖНУЮ

обработку ногтей и кожи на стопах и пальцах рук при проблемах:

- Грибковая инфекция
- Трещины, мозоли, кератодермия
- Бородавки
- Диабетическая стопа
- Псориаз

МЫ РАБОТАЕМ с вросшими и деформированными ногтями с применением скоб, пластин, титановых нитей и протезирования.

У НАС ЕСТЬ **ВСЕ ВРАЧИ** ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ ВАШИХ НОГТЕЙ И СТОП:

- Дерматологи
- Ортопеды
- Хирурги
- Эндокринологи
- Травматологи



ВИХАРЕВА
Ольга
Владимировна
специалист-
подолог

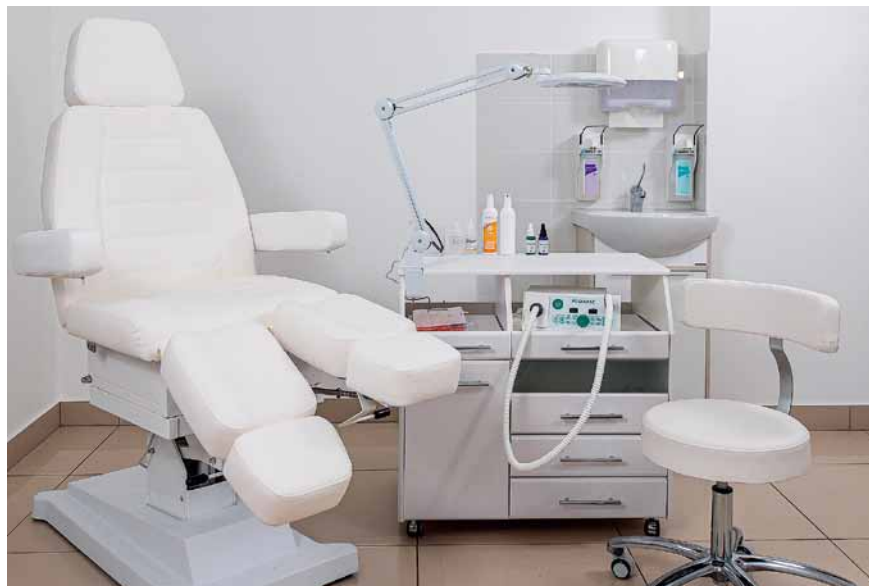


СЕМАКИНА
Наталья
Сергеевна
специалист-
подолог



МИФТАКОВА
Елена
Николаевна
специалист-
подолог

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



ОСНОВНЫЕ УСЛУГИ:

- Медицинский педикюр
- Обработка инфицированной/утолщённой ногтевой пластины
- Коррекция вросшего ногтя
- Обработка подошвенной бородавки
- Коррекция стержневой мозоли
- Обработка натоптыша
- Протезирование
- Перевязка
- Массаж стоп
- Рефлекторный массаж нижних конечностей до колен
- Медицинский маникюр
- Анализы на грибки и инфекции
- Нанесение и продажа косметических средств

10 СОВЕТОВ ОТ НАШИХ ПОДОЛОГОВ

1. Ежедневная гигиена ног
2. Правильный подбор обуви
3. Делайте один раз в месяц медицинский педикюр
4. Своевременная диагностика кожи ног
5. Посещение ортопеда один раз в год
6. Защищайте кожу ног при массовых мероприятиях
7. Гимнастика ног для улучшения кровообращения
8. Настойчивость и терпение в лечении
9. Не пользуйтесь лаком, здоровые ногти и так блестят!
10. Пользуйтесь только профессиональной косметикой

В НАШИХ МЕДИЦИНСКИХ ЦЕНТРАХ можно проконсультироваться у врача ортопеда, изготовить ортопедические стельки и силиконовые ортезы.

ИСПРАВИМ ПЛОСКОСТОПИЕ С ПОМОЩЬЮ ОРТОПЕДИЧЕСКИХ СТЕЛЕК ПО ОТПЕЧАТКАМ РЕЛЬЕФА СТОПЫ.

Ношение ортопедических стелек при плоскостопии:

- восстанавливает правильное положение скелета;
- снижает нагрузку на позвоночник, колени и таз;
- устраняет боли в спине, ногах и шее;
- улучшает кровообращение стопы;
- снимает онемение пальцев;
- помогает здоровому росту ногтей.

В ЦЕНТРЕ ПОДОЛОГИИ используется и реализуется профессиональная **косметика Suda** (Германия) для классического, медицинского, аппаратного и СПА-педикюра.

Немецкий бренд Suda известен прежде всего богатой историей. Средства марки можно разделить на уходовые, профилактические и лечебные, которые помогают справиться с такими проблемами, как трещины, стержневые мозоли, грибок, сильная сухость кожи.

В особую серию была выделена продукция для ухода за **диабетической стопой** – бальзамы, лосьон для ванн, кремы для защиты кожного покрова, снятия воспаления и заживления в условиях пониженной функции иммунной системы.

ЦЕНТР ПОДОЛОГИИ находится по адресу:
г. ИЖЕВСК, ул. М. ГОРЬКОГО, 154

 **23-07-07**

АКАДЕМИЯ ЗДОРОВЬЯ в каждом районе!

(3412) 22-29-29

- ул. ПЕТРОВА, 33Б (рядом с ТРК «Петровский»)
- ул. ЗОИ КОСМОДЕМЬЯНСКОЙ, 15 (ост. «Зангари»)
- ул. КУНГУРЦЕВА, 6 (мкр. Столичный)
- ул. ПУШКИНСКАЯ, 254 (бывший магазин «Алмаз-холдинг»)

- ул. 30 ЛЕТ ПОБЕДЫ, 43 (ост. «ИжГТУ им. Калашникова»)
- ул. ВЕСЕННЯЯ, 6 (рядом с СТО «Малина»)
- ул. ЛЕНИНА, 146 (здание «Гаранта», ост. «Радиотехника»)
- ул. КРАСНОАРМЕЙСКАЯ, 86А (рядом с ТЦ «Медведь»)
- ул. УДМУРТСКАЯ, 265/1 (рядом с мастерской «У Воронцова»)

- ул. М. ГОРЬКОГО, 154 (рядом с рестораном «Тифлисы»)
- ул. ВОРОШИЛОВА, 83 (бывший магазин «Штурман»)
- ул. 50 ЛЕТ ВЛКСМ, 36 (рядом с трамвайным кольцом)
- ул. МОЛОДЁЖНАЯ, 87 (рядом с Альфа-банком)

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Семейный бизнес – не просто вид компании. Это пример того, как любовь, доверие и единство могут стать основой для создания процветающего предприятия. «Деловая Репутация» знакомит вас с предпринимателями, которые начинали своё дело именно так – вместе.

Согласно статистике Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, семейные предприятия сегодня составляют 74% малого и среднего бизнеса в России. Самые популярные для создания семейных компаний отрасли – потребительский сектор, строительство, горнодобывающая отрасль, энергетика, производство и розничная торговля. Объединяясь, семьи строят жильё и инфраструктуру, создают крупные производства, поставляют и продают товары, которыми каждый из нас пользуется ежедневно. Причём делают это устойчиво и успешно: исследование PwC в 2023 году показало, что семейные предприятия растут стабильно даже в условиях кризисов.

Вместе с самыми близкими людьми предприниматели создают экономическую основу: семейные компании составляют от общей численности предприятий, по разным данным, от 70 до 90% годового глобального валового внутреннего продукта и обеспечивают от 50 до 80% занятости населения во всём мире.

Часто семейный бизнес – это не только финансовая база, но и культурное наследие. С помощью него сохраняются и передаются традиции, опыт и знания, которые помогают развивать и совершенствовать предприятие. Кроме того, формируется преемственность: многие предприниматели, создавая своё дело, планируют передать его следующим поколениям – согласно опросу Deloitte, 94% респондентов считают, что доля собственности в их компаниях перейдёт по наследству. Возможно, это и объясняет устойчивость семейного бизнеса: члены семьи думают о важности предприятий для будущих поколений, и это способствует развитию долгосрочных стратегий.

У нас, в Удмуртии, есть масса примеров семейного бизнеса в сфере строительства, недвижимости, торговли, производства, дизайна, ресторанов и кафе. Некоторые

ДЕЛА СЕМЕЙНЫЕ



из компаний переходят от поколения к поколению уже несколько десятилетий, какие-то образованы совсем недавно, но благодаря объединению усилий и талантов любящих друг друга людей развиваются с утроенной скоростью.

Семейный бизнес может быть разным. Но все фамильные компании объединяет одно – они созданы для построения успешной системы, которая, сохраняясь с помощью семейных традиций, будет из года в год делать жизнь людей лучше.





ОДНА ИДЕЯ НА ДВОИХ



Бизнес, который приносит не только деньги владельцам, но и удовольствие клиентам, откликается в сердцах людей и заряжает энергией, – мечта многих предпринимателей. Именно такой – сеть салонов Maitai – больше 12 лет назад создали Денис и Ольга Русских.*

+7 (3412) 97-00-77

maitai.ru

г. Ижевск,
ул. К. Либкнехта, 14
ул. Горького, 150
пер. Северный, 50
ул. Берша, 22

– А начиналось всё со знакомства с новыми франшизами, которые представляли спикеры из разных городов на одном из мероприятий в Ижевске, – начинает вспоминать Денис Русских, сооснователь сети салонов Maitai. – Побывав на презентации московского предпринимателя, у которого уже были СПА-салоны в Москве, Ольга по-настоящему загорелась этой идеей, для меня же поначалу всё было не так однозначно. Но буквально на следующий день меня «зацепило», и я стал думать о том, где изыскать средства, найти помещение... Решили поехать в Москву, чтобы посмотреть, как работает сеть. В результате переговоров заключили соглашение о партнёрстве, без приобретения франшизы, и с головой окунулись в новый проект.

Сегодня у нас четыре салона в Ижевске и представительство в санатории «Ува». Мы не только масштабировались, но и накопили опыт в сфере оказания услуг, который помогает нам улучшать качество обслуживания, запускать новые продукты, чтобы каждый клиент чувствовал себя в наших стенах по-настоящему комфортно и был самым желанным гостем.

Всё мы делим пополам

В нашем семейном бизнесе нет строгих разделений обязанностей, мы всё делаем вместе: принимаем решения, обсуждаем проблемы, делимся идеями. Скорее, существуют определённые зоны ответственности, в соответствии с тем, кто больше погружён в ту или иную тему. Так, преимущественно на мне лежит вопрос кадров. Понятно, что в связи со спецификой салонов одна из главных составляющих успеха – это наши мастера. Мы сотрудничаем с миграционными службами, профильными ведомствами, международными агентствами, чтобы найти специалистов, соответствующих нашим требованиям: профильное образование, дипломы и сертификаты международного образца, опыт работы. У нас есть сотрудники, которые работают в Maitai больше 10 лет, и мы, конечно, ценим, что они с нами.

Кроме того, я занимаюсь техническими вопросами, связанными как с нашими действующими СПА-салонами, так и с теми, открытие которых мы планируем в перспективе. Здесь много тонкостей, так как не все помещения подходят под нашу специфику.

Ольга больше занята организационными моментами, кроме того, она идейный вдохновитель, наполняющий уютom и атмосферой наши салоны. Супруга занимается выстраиванием процессов, чтобы в компании всё работало слаженно и продуктивно, с минимальным участием нас как руководителей. Нам помогает старший сын. Когда-то он в качестве курьера осуществлял доставку сертификатов и косметической продукции от салонов, а сегодня решает вопросы программного обеспечения.



Мы с Ольгой вместе уже 28 лет, и всё, что происходит у нас в семье и бизнесе, это результат выбранного пути и совместных решений. Считаю, именно семейный бизнес помогает быстрее достигать намеченной цели. Нас объединяет одна идея, ради которой каждый из нас готов выкладываться и поддерживать друг друга. Семья – это доверие, уверенность, что ты не один, и значит, всё получится.

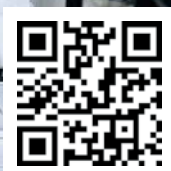


*Maitai

Реклама



Что случается, когда два талантливых творческих человека начинают общее дело? Можно предположить, что проект будут сопровождать горячие споры и взрыв эмоций. Или наоборот – усиление энергетики и улучшенный вдвойне результат. В случае с дизайн-студией ARDI Architects происходит именно второе – Светлана и Валерия Наймушины прекрасно дополняют друг друга, претворяя в жизнь мечты своих клиентов.*



📍 г. Ижевск, ул. Холмогорова, 17а, офис 11
г. Москва, Пресненская набережная, 6, стр. 2, оф. 5111
Ижевский филиал Enza Home: ул. Тарасова, 2

📞 +7 (909) 062-30-10, +7 (912) 013-83-96

🌐 ardi-arch.com

📧 ardiarch

📱 club211172585

📧 office@ardi-architects.ru

6+

Встречая их вместе, даже не подумаешь, что они – мама и дочь: брюнетка и блондинка, спокойствие и энергичность, утонченность и харизма. Но в какой-то момент понимаешь: они семья, близкие по духу и энергетике люди, которые тонко чувствуют друг друга. И от этого их общее дело только выигрывает.

– Внешне мы разные, это правда, хотя что-то общее у нас есть, мама с дочкой всё-таки, – улыбаясь, начинает беседу Светлана Наймушина, руководитель дизайн-студии ARDI Architects в Ижевске. – А ещё нас объединяют любовь к своему делу, перфекционизм и желание помочь людям реализовать мечты об уютном доме. Мы всегда на одной волне, даже мыслим одними категориями, смотрим не друг на друга, а в одну сторону, особенно это касается ключевых моментов, поэтому нам легко и комфортно работать вместе. Мы с Лерой подруги, с детских лет она всегда советовалась со мной, доверяла мне. Сейчас вместе работаем, проводим свободное время, путешествуем. Даже на расстоянии (дочь живёт в Москве) умудряемся общаться шопиться, пересылая друг другу модные луки. Только я обычно выбираю яркие оттенки, а Валерия – более сдержанные, спокойные.

– Благодарна маме, что именно она помогла мне с выбором направления в жизни, – подхватывает Валерия Наймушина, руководитель дизайн-студии ARDI Architects в Москве. – Я училась в физико-математическом классе и при этом прекрасно рисовала, окончила художественную школу. Возможность объединить оба направления мы увидели в архитектуре, и я обрела профессию, благодаря которой могу реализовать себя в полном объёме. Кстати, отлично владели карандашом и кистью мои прадедушка и бабушка со стороны мамы, прекрасно рисует младшая сестра. Велика вероятность, что она тоже выберет архитектуру и дизайн. Так что ждём её через несколько лет в наш тандем, и у нас получится отличное трио, в этом мы даже не сомневаемся.

У вас как-то разделены обязанности?

Светлана: В последнее время разделение больше территориальное. Валерия занимается проектами в Москве, я в Ижевске. В целом обязанности практически идентичны, но есть чуть больший уклон: у Валерии – дизайн и стилистика бюро, у меня – комплектация, закупки и наполнение интерьеров.

Валерия: Но несмотря на разделение по городам, мы обе лично принимаем участие в разработках планировочных решений, проверке рабочей документации и непосред-

ственно в дизайне. Ищем лучших производителей и поставщиков. И, кстати, в скором времени мы открываем салон турецкой мебели фабрики Enza Home, с которой познакомились на выставке в Стамбуле. По качеству она не уступает итальянским и европейским аналогам, что очень радует нас как профессионалов.

Расскажите поподробнее о салоне.

Светлана: Сейчас в нашей стране активно развивается мебельное производство, но пока не всегда можем найти то, что необходимо. Столкнувшись много раз с этой проблемой, стали искать альтер-



ARDI ARCHITECTS: СМОТРИМ В ОДНУ СТОРОНУ



ARDI ARCHITECTS



нативные варианты. И нашли турецкий бренд Enza Home, идеально соответствующий по всем критериям: цене, качеству, дизайну. Открытие салона состоится в мае, мы обязательно об этом расскажем.

Проживая в разных городах, но работая вместе, необходимо постоянно поддерживать связь...

Светлана: Это так. Порой приходят идеи и решения, которыми тут же хочется поделиться. Поэтому мы всегда на связи, можем позвонить и написать друг другу в любое время дня и ночи, если это важно для нас и клиента. Этим и отличается семейный бизнес – всегда можно оперативно обсудить необходимые вещи, принять совместное решение, понимая меру ответственности.

Есть стиль, в котором вам больше всего нравится работать?

Валерия: Клиенты говорят, что наши проекты отличает фирменный стиль, особый почерк. Именно за этим и обращаются к нам все, кому он откликается. Иногда проекты могут уйти чуть в больший минимализм, иногда в современную классику. Это будет зависеть от предпочтений клиента и нашего видения пространства того или иного объекта.

Светлана: Мы никогда не предоставим заказчику проект, если нам в нём что-то не нравится. Смысл нашей работы – создать пространство, в котором удобно и комфортно будет всем членам семьи. Он должен откликаться по стилю, цветовой гамме, наполнению. Валерия с дизайнером и визуализатором иногда могут полдня заниматься одной небольшой зоной, создавая композицию, экспериментируя с формами и фактурами, добиваясь идеального результата. Возможно, поэтому почти все клиенты с первого раза утверждают проект, так как в нём всё выверено до мелочей. Это касается и обще-

ственных пространств, которые мы проектировали, внося свою стилистику: это жилищные комплексы «Пять континентов», Art Nova**, «Регард», «Плюс Один», «Берша Сити», «Тишинские высоты», «Самоцветы», «Новый город» и другие, а также частные клиники, рестораны, учебные центры, гостиницы, коворкинги и даже кинотеатр.

Наполнением интерьеров вы тоже занимаетесь?

Валерия: У нас есть услуга «под ключ», когда человек встречается с нами обсудить и утвердить проект, а через определённое время уже въезжает в готовую квартиру или дом. Он не тратит время на поиски отделочных материалов, мебели, светильников и при этом экономит, потому что получает цены интернет-магазинов и скидку от наших партнёров. Так мы работаем со многими клиентами в Ижевске и Москве, которых в итоге ждёт результат, на 100% соответствующий визуальной картинке утверждённого ими проекта.





Давно доказано, что к семейному бизнесу клиенты испытывают большее доверие. И это объяснимо: совместная поддержка, вовлечённость и заинтересованность каждого, приверженность традициям дают отличный результат и возможность бренду активно развиваться. Пивоварня «Пан Палыч» является именно таким примером.

В дружной семье Сергея и Ларисы Климовских в пенном напитке разбираются все. А как по-другому, если изготовление крафтового – общий бизнес, который вырос из увлечения главы семейства. К созданию бренда каждый приложил усилия, кроме несовершеннолетней на тот момент Полины. Иногда они в шутку спорят, кто же стал тем самым первым идейным вдохновителем. Сергей Климовских пальму первенства в этом вопросе отдал Косте Цюю.

Сергей КЛИМОВСКИХ,

предприниматель, основатель пивоварни «Пан Палыч»:

– Первый литр правильного пенного напитка я сварил на кухне под впечатлением от увиденной программы с Костей Цюю, где он, находясь в Австралии, азартно рассказывал о процессе пивоварения. (Смеётся.) До этого я пробовал в деле простые рецепты, экспериментировал для себя. А тут так вдохновился, что закупил оборудование полного цикла, и началось...

Семья «выделила» мне дачный домик, чтобы случайно не испортил кухонные интерьеры нашего дома, и в выходные я стал пропадать там. Времени уходило немало, а выход готового продукта был всего 20 литров, вот и приходилось варить в две смены. Пробу снимала семья, потом друзья, всё достаточно быстро заканчивалось, тут и стали возникать разговоры об увеличении объёмов и преобразовании хобби в серьёзное дело.

Максим КЛИМОВСКИХ, сын:

– Папа, конечно, всё правильно рассказывает, но мне кажется, что к идее создания пивоварни он шёл не постепенно, а сразу определился, как только сварил первый литр своего продукта. (Смеётся.) Моя жена считает, что именно она предложила идею домашнего производства, но, по-моему, всё активно закрутилось с книги известного американского пивовара и писателя Чарли Папазяна, которую я подарил отцу. Она считается настольной для каждого, кто увлечён этим процессом.

Хотя, если серьёзно, то какая бы ни была версия, каждый из нас приложил немало усилий, работая над общей идеей, потому что она была интересна и откликнулась каждому из нас.



г. Ижевск, с. Ягул, ул. Графа Шувалова, 8



+7 (919) 919-75-24, +7 (3412) 22-00-48



pan.palich

6+

Лариса КЛИМОВСКИХ, супруга:

– Когда в семье всё чаще стали обсуждать пивоварню как бизнес, встал вопрос: кто будет заниматься всеми процессами на разных этапах? Понятно, что супруг, как человек, разбирающийся в технической части, возьмёт на себя оснащение производства оборудованием и налаживание технологического процесса. Сын предложил помочь с продвижением на рынок и реализацией произведённой продукции. На тот момент Максим работал в крупной международной компании, занимающейся продажей слабоалкогольных напитков в нашей стране, и к тому времени у него накопилось немало идей и опыта, которые он был готов реализовывать уже в семейном бизнесе.

Я взяла на себя вопрос финансов, потому что долгое время работала в торговой сфере, выросла от продавца до руководителя. Понимала, как организовать розничную торговлю, что такое кассовая дисциплина, ведение бухгалтерского учёта.

Имеющиеся у каждого навыки, компетенции и опыт помогли при открытии бизнеса. Мы стали командой, органично дополнив друг друга.

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ ПИВА И НАПИТКОВ, ИЗГОТ...

СЕМЕЙНОЕ КРАФТОВОЕ ДЕЛО

Что стоит во главе семейного бизнеса, на чём он основан?

Максим: Ключевой фактор здесь – доверие. Мы семья, в которой каждый самодостаточен, отвечает за свой функционал, принимает необходимые решения в интересах бизнеса, которые потом выполняют все. И в то же время мы всегда можем попросить помощи друг у друга, принять совместное решение, согласовать то, что требует моментального подтверждения. Нам удобно звонить друг другу в любой момент, быть на связи 24/7, понимая, что того требуют интересы дела, в успехе которого каждый заинтересован.

Сергей: В какой-то момент времени мы, близкие люди, стали партнёрами. Наши интересы во многом совпадают. Если раньше дети приезжали к нам отдохнуть, пожарить шашлык, сходить в баню, пообщаться, то сейчас мы делаем то же самое, только при этом обсуждая ещё и многие рабочие моменты. И, знаете, это несколько не мешает отдыху, потому что мы все занимаемся тем, что нравится. Можем часами говорить о сортах, технологиях и рецептах пенного, в результате чего рождаются и воплощаются новые идеи на радость нашим клиентам.

Сколько сортов на сегодняшний день вы производите?

Сергей: Двенадцать. Рынок сам подсказал, что надо варить. Я любитель классики и качественного продукта, поэтому «Пан Палыч» выпускает напиток по ГОСТ, в котором только четыре ингредиента – вода, солод, хмель и дрожжи. С момента варки и до готовности продукта проходит около одного месяца.

Также при производстве мы не применяем фильтрацию и пастеризацию для того, чтобы максимально сохранить полноту вкуса. Отсутствие каких-либо консервантов в составе позволяет быть продукту живым, поэтому срок годности у розлива небольшой – буквально 3–5 дней при условии хранения в тёмном месте и при низкой температуре. Самый лучший вариант – это употребить сразу после покупки.

За время нашего существования мы немало экспериментировали, получая запрос от наших клиентов и добавляя то горечи, то нейтральных оттенков, в итоге остановились на тех сортах, которые пользуются неизменным спросом. Многие удивляются варианту безалкогольного пенного в нашей линейке, но хвалят его за насыщенный вкус и богатый аромат. Дамы и автолюбители оценили его по достоинству.



Что помогает вам в развитии и продвижении бизнеса?

Максим: Прежде всего, общение с нашими клиентами. Мы получаем обратную связь, прислушиваемся к отзывам и рекомендациям, всегда готовы учиться, перенимать опыт, разговаривать с коллегами и делиться тем, что знаем сами. Часто посещаем специализированные выставки, знакомимся с новыми игроками на рынке, выезжаем по приглашению на частные пивоварни в другие регионы.

У нас есть идея собрать в мае всех пивоваров Удмуртии, как крупных, так и тех, кто просто варит для себя, и провести фестиваль, на котором, сокращая дистанцию друг с другом, можно будет пообщаться и обсудить интересные все темы.



ОБЛЮБЛЕННЫХ НА ЕГО ОСНОВЕ, ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

ВАЩЕ ОГОНЬ®

МЯСНОЙ РЕСТОРАН 

Ресторан «Ваще огонь» – место силы для мясоедов!

Здесь всё: от расположения, дизайна, кухни и сервиса – «ваще огонь».

А по-другому и быть не может – название обязывает. Несколько месяцев назад в Ижевске появилось новое пространство, которое сразу стало культовым: ресторан «Ваще огонь» зажжёт свои огни.

Дамир и Венера Хазеевы в ресторанный бизнес вошли стремительно и, судя по амбициозному проекту, сразу поставили самую высокую планку. Супруги давно занимаются грузоперевозками, основав одну из самых крупных транспортных компаний в Удмуртии.

– У нас не было опыта в ресторанном бизнесе, даже планов подобных не строили, – рассказывает Дамир. – Мы коммунальщики, транспортники, располагаем одним из самых больших автопарков спецтехники в республике, оказывая различные виды услуг. Ещё один вид нашей деятельности – управление коммерческой недвижимостью. С появлением очередного объекта и началась новая веха нашей жизни. Мы приобрели помещение, в котором когда-то располагался знаменитый ресторан «Ижевск», а позднее – отделение банка. Архитектура, высокие потолки, расположение – идеальная локация для ресторана. Но у нас не было подобного опыта, команда предлагала разместить здесь какой-нибудь ритейл. Спорили и обсуждали долго, в итоге пришли к общему решению: встаём на стезю ресторанного бизнеса.

GASTREET, или Кто ищет, тот всегда найдёт

Решение решением, но выбор концепции – главное в этой истории, мы рассматривали развитие только топового продукта. Начали изучать различные франшизы, но как в них разобраться? Промониторив соцсети, вышли на генерального продюсера GASTREET* Евгению Суфиянову. Она и посоветовала приехать в Сочи на фестиваль, являющийся своеобразным образовательным лагерем, где в роли спикеров выступают лидеры ресторанного бизнеса, пережившие сложные времена и не один кризис. Так вместе с супругой и друзьями мы оказались на GASTREET.

На одной из площадок нам повезло услышать выступление Евгения Реймера – он презентовал концепцию своего нового заведения «Ливингстон». Когда на экране позади него я увидел фразу «Сильные штормы рождают сильных моряков», сразу понял, что нам по пути. Мы познакомились. Позднее вместе со своим партнёром Денисом Левиным он пригласил нас в Самару – посмотреть на рестораны компании Milimon Family своими глазами. «Ваще огонь» как нельзя лучше соответствовал нашим представлениям о топовом ресторане. И хотя многие отговаривали нас открывать заведение высокого ценового сегмента в Ижевске, в успехе мы не сомневались. Через несколько месяцев договор был подписан.



Зажигаем

Девять месяцев длились ремонтные работы. Нам хотелось, чтобы во всём присутствовал стиль и особое отношение к гостям. Португальская плитка, голландская зелень, авторская мебель от известного российского производителя... Harley Davidson, находящийся в зале, привезён специально для нас и не имеет пробега. Под чутким и внимательным контролем Евгения Реймера мы отработывали все алгоритмы: от бронирования столов до настройки трансляции в детской комнате по QR-коду.

Конечно, совершенству нет предела, мы постоянно оттачиваем свои навыки, чтобы нашим гостям было комфортно и хорошо. Планов и идей много, будем двигаться дальше, завоёвывая сердца горожан и гостей Удмуртии.

*Гастрит



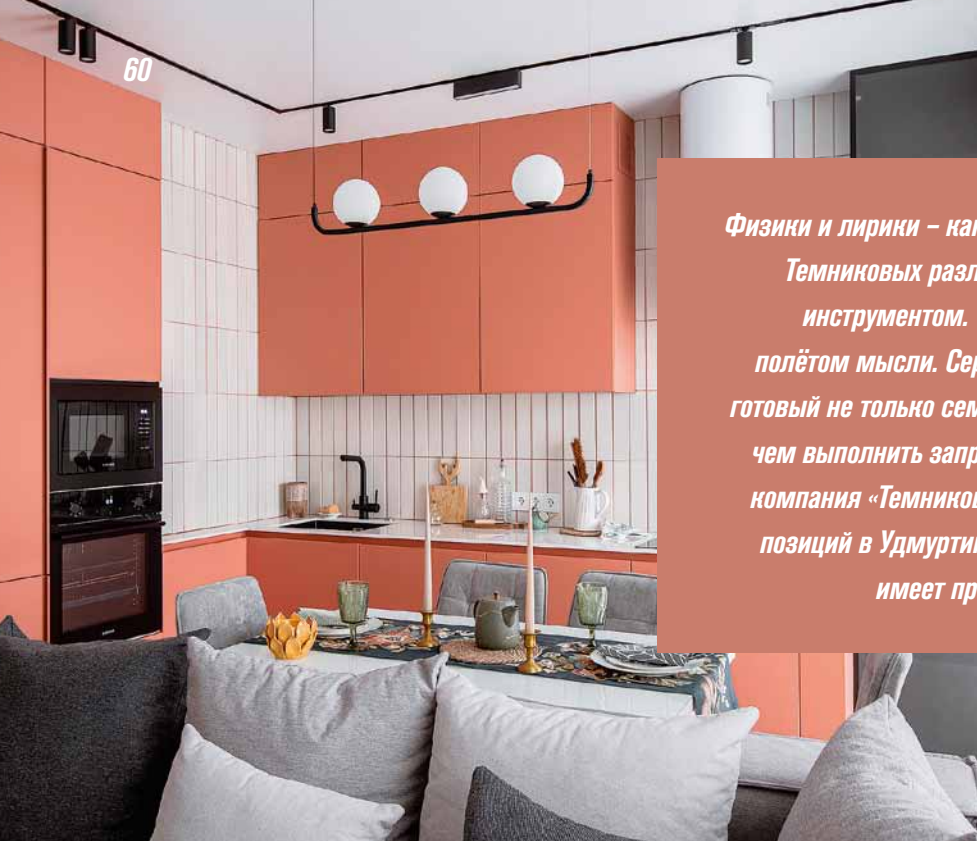
Широкий выбор блюд из мяса, приготовленных в русской печи, на открытом гриле, вертеле, коптильне и в хоспере, богатая винная карта (18+), мощная энергетика и живая рок-музыка.



г. Ижевск, ул. Пушкинская, 223



+7 (3412) 47-77-77



Физики и лирики – как две разные планеты. Однако у супругов Темниковых различия в мировосприятии служат рабочим инструментом. Татьяна – отличный дизайнер с широким полётом мысли. Сергей – основательный производственник, готовый не только семь, но и все десять раз отмерить, прежде чем выполнить запрос клиента. В результате такого тандема компания «Темников мебель» занимает одну из лидирующих позиций в Удмуртии в своём сегменте. И, что немаловажно, имеет прочное основание для дальнейшего роста.



15 лет назад вы приняли смелое решение уйти в предпринимательство, и оно себя оправдало. За эти годы компания «Темников мебель» выросла от стартапа до успешного бизнеса, стала узнаваемым брендом не только в Удмуртии, но и за её пределами. В 2009-м, в период финансового кризиса в стране, да ещё и в такой конкурентной отрасли не страшно было отправляться в «свободное плавание»?

Сергей: Мне – нет. У меня был энтузиазм и хороший опыт, полученный за годы работы на руководящих должностях в мебельной отрасли.

Татьяна: Честно говоря, тогда у нас не было сверхидеи. Просто мы очень любили то, чем занимались. Этот принцип и сегодня для нас является основополагающим. Мы стремимся выстраивать живые, доверительные отношения с заказчиками, быть для них помощниками, друзьями. Индивидуальный подход в нашей компании – это не лозунг, это реальные действия, чтобы люди были не просто довольны, а довольны невероятно. В этом году делаем особый упор на две составляющие в работе: ещё большее качество продукции и ещё большую заботу о клиентах за счёт совершенствования бизнес-процессов. Это одна из ключевых ценностей бренда «Темников мебель».

Ваша компания, в отличие от большинства, ориентирована на индивидуальные проекты с учётом пожеланий заказчиков...

Сергей: Мы действительно не ушли в массовый сегмент и продолжаем изготавливать мебель на заказ. Недавно один из заказчиков прислал отзыв, где отметил, что наше главное преимущество – умение «играть» с размером и цветом. Хотя, конечно, индивидуальное производство всегда очень сложное.

Татьяна: И в то же время оно предоставляет огромные возможности для дизайнеров интерьеров, которые в коллаборации с нами воплощают в жизнь совершенно невероятные истории по обустройству интерьеров.

Какого рода мебель и в каком ценовом сегменте выпускает ваша компания?

Татьяна: «Темников мебель» производит любую корпусную мебель. Работаем как с частными лицами, так и в сегменте B2B – публикуем бюджетные организации, медицинские учреждения, заводы, активно сотрудничаем с застройщиками Удмуртии, собственным транспортом отправляем продукцию в другие регионы.

Наши компетенции позволяют комплектовать объекты под ключ, поставляя мебель и всё, что необходимо заказчику, вплоть до смесителей, дозаторов, различных элемен-

тов декора. Мы можем выполнять отделку помещения стеновыми панелями и т.д. Поэтому сотрудничать с нами действительно удобно и выгодно.

Сергей: У нас есть разная мебель – и экономичная, и в более дорогих категориях, на любой вкус и кошелек. Вся продукция производится на одном и том же современном оборудовании. Поэтому её различия – только в используемых материалах и фурнитуре, при сохранении общего для всех моделей хорошего качества обработки, проклейки. И это тоже преимущество нашей компании.



БРЕНД С ФАМИЛИЕЙ

📍 г. Ижевск, ул. Пушкинская, 244

📞 +7 (963) 544-45-55

🌐 temnikovmebel.ru



Преодолев путь в 15 лет, какие достижения компании для вас сейчас особенно значимы?

Татьяна: В первую очередь, это люди. Многие из тех, кто начинал с нами, работают и сегодня. За эти годы они настолько прониклись корпоративной культурой, ценностями компании, что транслируют их новым сотрудникам и клиентам так же доверительно, с такой же любовью, как и мы.

Сергей: Помимо того, мы достигли высокого уровня производства. За эти годы внедрили две современные линии по распиловке и кромлению. Сейчас осваиваем технологию PUR кромкооблицовки, обеспечивающую надёжную защиту изделий от влаги, повреждений, а также их эстетичное и безопасное использование. Такой способ обработки материалов используют пока лишь крупные федеральные производители. У нас появилось дополнительное пространство в открытом нашими партнёрами шоу-руме «Кухонные системы», где покупатель может увидеть, как выглядит продукция вживую, с использованием встроенной техники, получить профессиональную консультацию специалистов, приобрести понравившиеся модели.

Вы проводите вместе 24 часа в сутки. Удаётся ли вам разделять личную жизнь и работу?

Сергей: Я часто предлагаю супруге оставлять все дела в офисе, получается не всегда. Это миф, что руководитель может ничего не делать. Тебе приходится трудиться на все 250%. Хотя... работа для нас – не работа, это большая часть нашей жизни, её неотъемлемая история, которую мы пишем вместе с «Темников мебель».

Татьяна: Когда человек обращается в «Темников мебель», он идёт в первую очередь к нам – ко мне и Сергею, как к руководителям, профессионалам, личностям. Поэтому да, работа – это жизнь. И в ней есть несколько основных правил. В проекте помещения именно мебельные компании являются финальным, завершающим звеном. Это самое сложное, потому что заказчик уже устал от ремонта и ему очень важно получить всё невероятно быстро. Однако качественная установка мебели требует времени, поэтому всем профессионалам на пути ремонта, впрочем, как и заказчику, нужны терпение и, конечно, положительный настрой.

У любой задачи есть своё решение. В каждом сложном, нестандартном проекте мы ищем верный алгоритм, который полностью устроит заказчика.

Наша жизнь – это дар, и цели, которые ставятся, всегда должны быть в верной призме ценностей и стремлений.





Кто в Удмуртии не знает Елену Жиганову, члена Союза дизайнеров России, известного архитектора, доцента кафедры дизайна УдГУ, кандидата искусствоведения, создателя дизайн-студии «Двенадцать»?

Её имя прочно ассоциируется с интерьерами таких знаковых объектов, как резиденция главы Удмуртии, Дом дружбы народов, музей М.Т. Калашникова, Театр оперы и балета УР, Республиканский реабилитационный центр для детей и подростков с ограниченными возможностями и другие. Некоторое время она работала за пределами республики, а сейчас вернулась вновь с новыми идеями и вдохновением.

– Елена, вы уезжали и вновь вернулись, чтобы...

– Да, я меньше времени проживала в Ижевске, но это не мешало мне работать издалека, приезжать, курировать часть объектов. Сами понимаете, любимых клиентов оставлять надолго нельзя, они и обидеться могут. (Смеется.) Кроме того, у меня есть партнёрские отношения, которые тоже требуют принятия оперативных решений. В Ижевске остались сотрудники и коллеги, которые активно работают, проектируя новые объекты благоустройства территорий и общественных пространств.

– Кто сегодня в вашей большой команде?

– Я сотрудничаю с архитекторами и дизайнерами не только из Ижевска, но и из других городов. Здорово, когда у людей моей профессии разные школы, разные видения преобразования тех или иных локаций. Это даёт возможность выбора как мне, так и клиенту. Безусловно, все встречи, за редким исключением, если это, например, не наша страна, мы проводим в очном формате, как и авторский надзор за объектом.

– Говорят, вы часто бываете в Сочи. Отдыхаете?

– Не всегда удаётся отдохнуть... Работаю! Это прекрасный город, с замечательной энергетикой и классными перспективами. Он активно застраивается, до сих пор интересен потенциальным инвесторам. Одним из самых популярных вложений средств является приобретение малогабаритной недвижимости. Запрос на планировочные решения и ремонт таких квартир очень велик. Мы с командой уже несколько лет разрабатываем «типовые» серии для инвестиционных жилых объектов, на минимальной площади квартиры-студии создаём комфортные условия для проживания, делая из неё премиум-жильё. Это задача со звёздочкой, и она очень интересна. И, естественно, такие наши решения повышают привлекательность данных объектов.

– У вас большой опыт преподавательской работы. Как считаете, что самое важное для студента?

– Если скажу: учиться, учиться и учиться, это будет очень банально? Я люблю учиться сама и делаю это постоянно. Окончила аспирантуру Строгановки, училась в МАРХИ, а также у современных архитекторов в Лондоне и Милане.

Страшно сказать, но уже 25 лет я преподаю проектирование среды на кафедре дизайна УдГУ, а мои студенты и дипломники получают серьёзные награды в профессиональных конкурсах. Сегодня многие люди чувствуют потребность в творчестве и профессиональном совершенствовании. Именно для них на базе дизайн-студии «Двенадцать» мы создаём концептуально новую уникальную программу школы-студии дизайна и рисования.

– Для кого она, кто сможет в ней обучаться?

– Она будет называться «Школа дизайна и рисования Елены Жигановой». Мне хотелось бы, чтобы занятия в ней охватили несколько направлений. Это будет такое творческое пространство, где дети смогут обучаться рисунку, живописи, работать с глиной и разными материалами. Подростки – готовиться к поступлению в высшие учебные заве-



▲ Клаузуры бакалавров



▲ Эскизы Елены Девярых

ШКОЛА-СТУДИЯ ЕЛЕНЫ ЖИГАНОВОЙ



+7 (912) 856-04-42



студия архитектуры и дизайна
художественный салон
двенадцать

дения по профилю. Взрослые – пробовать свои силы в дизайне, чтобы научиться преобразовывать дом в соответствии со своими предпочтениями. Для тех, кто уже получил базовые знания, это возможность освоить новые инструменты, повысить квалификацию и уверенно работать с более масштабными и интересными проектами, расширяя свои компетенции.

Для кого-то моя школа – шанс реализовать свою мечту о творчестве, примерить на себя новую профессию или просто понять, кто это – дизайнер. Думаю, будут и такие, кто отказался от этой стези, а сейчас «созрел» и хочет освежить свои знания, вернуться на когда-то выбранный путь. Наши преподаватели дадут новые знания, я помогу с практической частью: графический дизайн, дизайн интерьеров, благоустройство среды и многое другое. В конце – итоговая работа.

– Будете ли заниматься трудоустройством тех, кто проявит себя?

– Сегодня в талантливых дизайнерах нуждаются многие компании. Я с удовольствием буду рекомендовать тех, кто увлечён своей будущей профессией, проявит креатив и желание обучаться. Ко мне постоянно поступают запросы от ведущих дизайнерских бюро и студий о новых кадрах. Мне кажется, что профессия, дающая людям возможность реализовывать мечты и желания других о комфорте, стиле, красоте, это лучшее, что может быть.

Квартира-студия, г. Сочи



Юрий НАЗАРОВ,
доктор искусствоведения,
профессор, заслуженный деятель
искусств Российской Федерации,
лауреат Государственной премии
в области искусств и литературы РФ,
член-корреспондент РАХ, президент
Национальной академии дизайна



Приходя в кафе или ресторан, многие из нас в первую очередь обращают внимание на облик заведения, его цветовые и интерьерные решения, оценивают мебель, её стиль, удобство и комфорт. Вместе с отменным меню из этого складывается общая атмосфера, возникает желание прийти сюда снова. Салон «18 стульев» занимается подбором, изготовлением и доставкой мебели и готов помочь рестораторам вместе создавать стильную обстановку.

Алёна САМСОНОВА, основатель салона «18 стульев»:

– Красивый и уютный дизайн интерьера – важное условие успешности и дальнейшего процветания кафе или бара. Понятно желание владельцев при помощи дизайнеров придумать такой концепт, который бы запомнился, притягивал внимание, создавал особую атмосферу. Здесь важно обдумать каждую деталь, а тем более мебель, которая должна стать ключевым игроком в таком пространстве. Чаще всего она делается по индивидуальным заказам, с учётом всех размеров и стилистики помещения.

Наш салон работает по принципу «одного окна». Вы можете предоставить нам дизайн-проект, а мы, с учётом вашего бюджета, подберём нужную вам мебель. Салон «18 стульев» сотрудничает со многими ведущими компаниями как в России, так и за её пределами и всегда имеет достаточно возможностей помочь своим клиентам.

Кто ищет, тот всегда найдёт

Поиск занимает определённое количество времени, но в итоге клиент получает полный перечень необходимых интерьерных решений для своего заведения. Конечно, не всё можно найти под необходимые параметры, особенно это касается мягкой мебели. Кроме того, рестораторам хочется, чтобы мебель имела интересный дизайн и отличалась от серийных предложений. Имея собственное производство, мы можем изготовить именно тот вариант, который необходим нашим клиентам, подобрать ткань, которая может быть как ярким акцентом, так и подчёркивать общую гамму. Удобство – тоже существенный момент, клиенту важен комфорт. Мы всегда ратуем за износостойкие материалы, которые потом долго прослужат, выполняя свой функционал.

Получать удовольствие

Всегда приятно, когда твоей компании доверяют, ты получаешь отличную оценку результата своей работы от заказчика, слышишь хорошие отзывы об интерьере от посетителей, понимая, что сюда вложено немало и твоего труда. Мы сотрудничаем со многими рестораторами и в Ижевске, и за его пределами. Салон «18 стульев» занимался поставкой и изготовлением мебели для сети Welcome Group, сети ресторанов «Позимь» («Еда навсегда», «Кипарис», «Династия», «Зефир», «Позимь»), «Аксион». «Удмуртский паб», Igman Coffee, «Мясной гуру», столовая для ООО «Аэроскан» и ООО «Беспилотные системы» – тоже наша работа. Мы делали кафе под ключ в Воткинске, Сарапуле.

В последнее время много внимания со стороны государства уделяется общественным пространствам. Мы стали изготавливать мебель для школ, в том числе скамейки, стулья, диваны, которые используются как в кабинетах, так и в столовых, зонах отдыха для школьников.



г. Ижевск

ул. Кирова, 146, ТЦ «Мой Порт», 1 этаж

+7 (912) 018-84-18

«18 СТУЛЬЕВ»: С НАМИ КОМФОРТНО



В приоритете

Стиль, качество и дизайн стоят на первом месте при выборе и изготовлении мебели для заведений общепита. Мы прекрасно понимаем, что многие заказчики разумно относятся к тратам и хотят сэкономить. Тем не менее всегда ратуем за качество материалов и стараемся убедить, что дешёвая мебель не прослужит долго. У нас в приоритете долговременное сотрудничество, а не желание выполнить заказ во чтобы то ни стало, невзирая ни на что. Поэтому убеждаем, объясняем, доказываем, в итоге – нам не бывает стыдно за свою работу, а клиентам – за выбор нашего салона в качестве партнёра.

Двигаться вперёд

В прошлом году мы перезапустили собственное производство, значительно расширив его мощности. Мы растём, двигаемся вперёд, идём в ногу со временем, потому что понимаем, как сегодня ценятся время и новые возможности. Люди не хотят долго ждать, искать, тратить силы, когда есть вариант всё сделать в одном месте и в срок. Мебель по дизайнерским разработкам и размерам мы можем изготовить в течение одного месяца. У нас есть опыт, когда для одной из школ уложились в две недели.

Салон «18 стульев» даёт гарантию на всю свою продукцию не менее года, а на отдельные позиции – до трёх лет. Мы всегда идём навстречу своим клиентам, обсуждаем все возможные варианты сотрудничества, являясь надёжными партнёрами для всех, кто выбирает наш салон.





В середине апреля состоялось официальное открытие бутика Terra. Новое эстетичное пространство в центре города совмещает в себе салон флористики, кофейню-коворкинг и площадку для мастер-классов – пожалуй, такого объединения форматов Ижевск ещё не видел. Об идеях, возможностях и перспективах новаторского проекта рассказали основатель бутика Мария Фефилова и старший флорист Лика Саляхова.*

Мария ФЕФИЛОВА, основательница цветочного бутика Terra:

– Terra – действительно необычное место, аналогов которому в Удмуртии нет. Мы «поймали» тренд на коллаборации и создали пространство, в котором человек может закрыть сразу несколько задач и прожить комфортный, приятный сценарий жизни. Например, молодой человек может зайти за цветами для свидания, во время сборки букета выпить кофе и поработать, а на выходе взять с собой напиток для девушки. Или девушка может прийти на творческий мастер-класс, после него встретиться здесь с подругами за чашкой кофе или бокалом напитков поинтереснее, забрав потом букет с собой. Возможных сюжетов масса, и все они красивые и душевные.

– Почему был выбран именно такой формат коллаборации?

– Считаю, что бизнес должен отражать сильные стороны предпринимателя. Когда-то я запустила первый в Ижевске кулинарный блог, а два года назад профессионально увлеклась искусством флористики. Оба эти направления стали важной частью моей жизни. Поэтому мой проект объединяет в себе и красоту букетов, и аромат свежеваренного кофе, к которому вскоре прибавится вкус потрясающих завтраков. Также для меня было важно подарить людям возможность научиться новому и проявить себя. Именно с этой целью мы организовали в бутике пространство для мастер-классов, куда приглашаем в том числе всех талантливых людей, желающих продемонстрировать свои навыки.

– Флористика – это не только букеты для близких людей, но и корпоративные заказы, масштабные проекты по оформлению пространств. Работаете ли вы в этой сфере?

– Да. Мы выбрали премиум-сегмент, а это значит, что на высоте должны быть все показатели: качество, сервис, спектр услуг. Крупные заказчики уже доверяют нам оформление праздников и корпоративную доставку цветов для сотрудников и руководства. Однако мы больше, чем цветочный бутик, поэтому не останавливаемся на перечисленном. С помощью бутика Terra человек может закрыть большую часть задач, связанных с подготовкой праздника. Мы организуем выездные мероприятия, привлекаем к работе кейтеринг, выездной бар и, конечно, делаем пространства эстетичными. Клиенту остаётся выбрать площадку и развлекательную программу.

– Как ещё обеспечиваете соответствие премиум-сегменту?

– Наш девиз – «красиво оформляем, быстро доставляем». Это кратко. А если смотреть глубже, то становится видно, что каждая композиция – не только про «красиво». Это настоящее произведение искусства. Мы уделяем много внимания оформлению:

букеты размещены в брендированных бархатных коробках. К каждой композиции можно подобрать необычную открытку, которую получатель захочет сохранить. И конечно же, к букетам мы прикладываем открытку-инструкцию, с помощью которой человек сможет обеспечить долгий уход за цветами.

Я счастлива, что в Ижевске появилось пространство, где каждый может найти что-то значимое для себя и порадовать своих близких. Моя отдельная гордость – это команда, которую я собирала методом проб и ошибок. Сегодня в бутике работает слаженный коллектив флористов и барменов. На должность старшего флориста я пригласила Лику Саляхову – лучшего, на мой взгляд, специалиста в нашем городе. Именно она создаёт новые тренды, которые мы воплощаем в жизнь.



СЦЕНАРИЙ КРАСИВОЙ ЖИЗНИ

Лиля САЛЯХОВА, старший флорист цветочного бутика Terra:

– С момента открытия бутик Terra стал моим вторым домом. Как флористу, мне комфортно работать в пространстве, где и техника, и расположение рабочих зон уже играют «на руку» качеству композиций. Как творческому человеку, мне легко поймать вдохновение в локации, где эстетично выглядит всё: от цветовой гаммы до мелочей декора.

– Какие моменты вы учитываете при составлении композиций?

– В первую очередь мы обращаем внимание на качество цветов. Если видим малейший недочёт на стебле или самом соцветии, экземпляр списывается и, соответственно, не попадает в букет.

Кроме того, мы уделяем огромное внимание оформлению упаковки и брендированию, благодаря чему композиции выглядят стильно. Их хочется показывать, фотографировать, выставлять в социальные сети. Естественно, мы всегда отталкиваемся от пожеланий клиента и дополнительного контекста: возраста получателя, его статуса, желаемой цветовой гаммы и других деталей. Задача наших флористов – не просто изготовить букет, а деликатно собрать информацию, позволяющую представить подробную картину и сформировать композицию, которая будет выделяться среди других.

– Сейчас в Удмуртии активно выращивают собственные цветы. Используете ли вы продукцию региональных производителей в своей работе?

– Обязательно. Это очень здорово, что в Удмуртии развиваются цветочные плантации, и мы можем не только заказывать цветы из Эквадора и других стран, но и использовать в работе удмуртские розы, которые с каждым годом становятся всё лучше по качеству и интереснее по своему внешнему виду.



– Какие тренды и нестандартные подходы применяете в своей работе?

– Сегодня активно набирает популярность тренд на большие французские розы – их лепестки флористы выворачивают вручную, получается необычно. Заказывая букеты на особые случаи, клиенты также просят использовать в композиции игрушки. И конечно, мы следим за тем, чтобы в наличии всегда были экзотические цветы. В зависимости от сезона, их ассортимент разный. Например, сейчас это ранункулюсы, а вскоре в холодильниках появятся любимые многими пионы.

*Terra

Цветочный бутик Terra

г. Ижевск, ул. Пушкинская, 196
+7 (912) 012-77-11



Реклама

Журнал «Деловая Репутация» рассказывает о нововведениях, произошедших и происходящих в мире ресторанов, кафе и баров Ижевска.



ПО СЛЕДАМ ОБЩЕПИТА

Заккрытие ресторана-пивоварни Welten¹

В конце апреля закрылся ресторан-пивоварня Welten, отметив конец работы громкими прощальными вечеринками. Локация работала с 2008 года и стала первой в Ижевске немецкой пивоварней. Осенью на перекрёстке улиц Пушкинской и Карла Либкнехта вновь откроются заведения от холдинга Welcome Group – второе в городе кафе курортной кухни «Ялта» и ресторан-сыроварня «Сыр Бор».

Весенний фестиваль кухни Батуми в «Кинзе»

С 22 апреля сеть хинкальных, традиционно обещающая переместить нас в Грузию без необходимости посещать аэропорт, презентует новое меню по традициям кухни Батуми. Среди новых блюд – чуду со шпинатом и беконом, хачапури с беконом на мангале и настоящий хинкал. Остаётся выбрать напиток по душе, и интересное гастропутешествие в пределах Ижевска гарантировано.

Открытие «Генеральского дома»

8 мая новый виток получит история «Генеральского дома». Создатели популярных заведений Ижевска объединились для того, чтобы создать speakeasy² кафе с русской кухней и уютной атмосферой застолий 1990-х годов прошлого века. Подробнее о новой концепции – на страницах нашего журнала.

День рождения «Горький Бар»

17 мая «Горький Бар» празднует своё 14-летие. Вечеринка в честь дня рождения пройдёт в стиле кибер-барокко. В программе – иммерсивное шоу, погружающее в мир фантастики и визуальных эффектов, винное казино (18+), музыкальные сюрпризы от постоянных резидентов бара и выступление победителя шоу «Песни на ТНТ» Terry³.

Череда майских мероприятий и открытие летней веранды в ресторане «Ваше огонь»

Мясной ресторан вблизи Центральной площади Ижевска, ставший обителью гурманов и просто любителей мяса, запускает целую череду мероприятий на май. В этом списке и винное казино, и дегустация выдающихся вин с необычными этикетками, и пенная дегустация, совмещённая с сабражной вечеринкой (18+). Также ресторан, реагируя на улучшение погоды, абсолютно закономерно открывает эстетичную летнюю веранду.

Изменения в сети баров «Варение»

В сети знаменитых крафтовых заведений изменениям поддастся интерьер: перестановки ожидаются во всех локациях сети. С точки зрения ассортимента сеть готовится к летнему сезону, пополняя полки фруктовым и ягодным ассортиментом. Бар, находящийся на фудхолле Terminal F⁴, переезжает на новое, менее шумное место в рамках этого же фудхолла.

¹ Вельтен, ²спикизи, ³Терри, ⁴Терминал F.

ЛЮДИ ИДУТ В «ВАРЕНИЕ»

Руководитель сети баров «Варение» и пространства «69 Shots» Евгения Барских не посетила ни одного кафе или ночного клуба, пока сама не погрузилась в эту сферу. Возможно, именно свежий взгляд на индустрию помог предпринимательнице создать сеть крафтовых заведений, объединяющих гостей не вокруг напитков, а вокруг идеи.



– Шесть лет назад начался новый этап в моей жизни – этап проявленности, открытости и общения. Я стремилась узнать как можно больше людей, охотно разговаривала с гостями бара, многие из которых затем стали целенаправленно приходить к нам для того, чтобы пообщаться со мной. Параллельно, не будучи искушённым посетителем баров, просто создавала в «Варении» обстановку, в которой хотела находиться сама: напитки должны быть вкусными, сотрудники – открытыми и приветливыми, изменения – интересными и постоянными.

Сегодня «Варение» – это сеть баров, история которой длится уже больше шести лет. Мы выросли как по «твёрдым» показателям: посещаемости и количеству точек, так и как бренд – с нами сотрудничают лучшие. Со временем я стала реже выходить за бар, но со многими постоянными гостями стала общаться как с друзьями, и не только в соцсетях.

– Формат присутствия в социальных сетях заслуживает отдельного внимания. Складывается ощущение, что создано большое и доброе комьюнити, объединённое одной идеей.

– Мы всегда рады общению: помимо «ВК» и Нельзязграма, ведём канал «Варения» в Telegram. Есть чат для гостей с барменами и мой личный канал. Людям нравится наблюдать за мной и командой. А нам нравится рассказывать о мире крафта и своей жизни. Думаю, мы действительно объединились с гостями в душевное сообщество. Меня очень вдохновляет обратная связь, многие активно реагируют на мои путешествия, работу, фото животных. Я не публикую обучающий контент или посты про «успешный успех», не составляю маркетинговые воронки. Но всё делаю искренне и стараюсь ответить всем. Возможно, поэтому меня узнают в других городах, на отраслевых фестивалях и даже во время путешествий в горы, при этом называя не моим именем, а окликаая «Варение».

– На полках бара иногда даже появляется пенное с вашим изображением на этикетке. Как это возможно?

– Я знакома со многими пивоварами. Они очень творческие люди. Поэтому создать эксклюзивную линейку крафта, которая будет продаваться только у нас, вообще не проблема. Первое фирменное пенное для «Варения» мы заказали на трёхлетие бара – дизайнер придумал этикетку, где я изображена в форме ананаса и с дредами. Люди с удовольствием разбирали такие баночки, поэтому на шестилетие мы выпустили линейку с моим изображением и фотографией Алины, управляющей «Варения», а также моих любимых домашних питомцев. Её тоже разобрали на ура.



– В чём залог развития бренда предпринимателя, которого узнают в разных точках мира, объединяющего вокруг себя людей?

– В готовности общаться и отвечать всем. В максимальной честности и открытости и, конечно, в отсутствии нравоучений. Я просто рассказываю о жизни и приглашаю к нам в бары.

📍 г. Ижевск

Бар «Варение», ул. Пушкинская, 268

Бар «Варение», ул. Пушкинская, 185

Корнер в пространстве Terminal F,

ТРЦ «Сигма», 4-й этаж, пер. Широкий, 53

«69 Shots», ул. М. Горького, 64

НОВЫЕ ИСТОРИИ ГЕНЕРАЛЬСКОГО ДОМА

*Что получится, если основатели популярных заведений объединятся для создания новой локации? Как оказалось, такая коллаборация принесёт городу место, способное погрузить гостя в ностальгию и атмосферу нетривиального уюта. Подробнее о новой главе в жизни «Генеральского дома» рассказали основательница кафе-кондитерской *Vkusno.Vkusno** Екатерина Губаева и директор бара *El Presidente*** Александр Иванов.*



6+

📍 г. Ижевск, ул. Милиционная, 4
 📞 +7 (3412) 23-30-06
 🌐 генеральский-дом.рф

Как появилась идея объединиться и создать новое кафе?

Александр Иванов: Я собирал кровать для дочки и записал об этом сторис. Катя отвела, и завязался разговор, который вылился в новый проект. Можно сказать, что это случайность, но мы давно говорили о том, что можно сделать что-то интересное вместе.

Екатерина Губаева: Мы знакомы с университетских времён. Идея создать что-то общее витала в воздухе действительно давно, но не воспринималась всерьёз. Возможно, Саше нужно было собрать кровать, чтобы мы поговорили и поняли, что дополняем друг друга как бизнес-партнёры: он знает, как качественно преподнести идею, а у меня достаточно решительности, чтобы принимать радикальные, иногда непопулярные решения.

Блюда какой кухни будут представлены в «Генеральском доме»?

Александр: В тренде воссоздание классических блюд русской кухни. Мы эту тенденцию поддерживаем в интересном формате: если готовим макароны по-флотски, то доводим свинину до состояния тушёнки и подаём блюдо, посыпав сверху пармезаном. Здесь нет скучной подачи и банальных соусов. При этом есть и всеми любимая классика, например, борщ. К такой концепции прибавили бар, наполненный крафтовыми авторскими напитками (18+).

Екатерина: Существует огромный пласт людей, которые хотят вкусную и понятную всем еду. И наше меню разработано так, чтобы гости насладились доступной для понимания пищей и при этом были приятно удивлены. Мы постоянно дорабатываем подачу и другие детали для того, чтобы сохранить идею нетривиальной простоты.

Как можно обозначить формат нового заведения?

Александр: Я называю это «караоке без караоке». Здесь играет музыка, которой хочется подпевать. Но при этом люди могут, не отвлекаясь на шум, общаться друг с другом. По атмосфере похоже на посиделки на кухне в детстве с родителями, когда они включали на магнитофоне музыку и говорили: «А помнишь вот эту песню?..» Можно вспомнить и



застолья с салатами в больших пиалах. Думаю, люди, которым сегодня 35–40 лет, нас поймут и даже поностальгируют.

Екатерина: Важная часть такой атмосферы – сами гости. Часто это люди примерно одинакового возраста и положения, в большинстве знакомые буквально через два или три рукопожатия. Одна из фишек нового места – формат *sreakeasy****. К нам приходят с настроением пообщаться и расслабиться.

Александр: 8 мая мы официально открываем «Генеральский дом» (6+). Работать планируем с 12:00 до 1:00 в будние дни и до 3:00 в пятницу и субботу. При этом до 16:00 будем рады видеть гостей на бизнес-ланчах. А в июне планируется открытие большого летника на заднем дворе, куда мы тоже всех приглашаем.

* Вкусно.Вкусно, ** Эль Президенте, *** спикизы

ЛЮБИМЫЙ
СЫРОВАР

ПРЕДААННОСТЬ ТРАДИЦИЯМ
И КАЧЕСТВУ

В мае с сыром
НЕЗАМАЕШЬСЯ



+7 (3412) 97-00-28

+7 (919) 900-15-26

lubava18.com

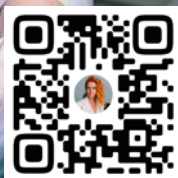
info@lubava18.ru

Дистанционные продажи осуществляет
ООО «Молочная ферма». УР, с. Бабино,
ул. Заречная, 93. ОГРН 1161832050192

ПОХОДКА

«ОТ ПОДОЛОГА»

Красота и здоровье, пожалуй, главные принципы, которыми руководствуются специалисты этого профиля. И хотя о состоянии стопы и ногтей не принято громко говорить, всем хочется иметь красивый педикюр, лёгкую походку и чувствовать себя уверенно.



6+



Ирина МАРЬИНА, подолог, г. Ижевск:

– То, чем мы занимаемся, находится на стыке эстетики и медицины. Наша задача – выявить и решить проблемы, связанные с состоянием свода стопы и вросших ногтей, с деформацией пластин на пальцах ног человека. Правда, такой профессии в нашей стране на сегодняшний день нет, и мы не оказываем медицинские услуги. А вот в Европе именно подолог в этих случаях приходит людям на помощь. Надо отметить, что в последнее время востребованность таких специалистов растёт. Многие оценили наш деликатный подход. Мы помогаем людям улучшать качество жизни и сохранять здоровье.

– Какие проблемы может решить специалист вашего профиля?

– Их немало. Например, вросший ноготь. «А что, так можно было?» – часто слышу я от своих клиентов на приёме. Действительно, большинство знает, что решение данной проблемы у хирурга радикальное – снятие ногтевой пластины. К сожалению, зачастую это не приводит к длительному результату, и человек вынужден вновь идти к врачу. Наш подход иной – иссечение воспалённой ткани, всё происходит быстро и деликатно. Кстати, это часто встречается у детей подросткового возраста: активное развитие, как следствие – потоотделение, неправильная гигиена и уход за ногтями стоп, что приводит к печальным последствиям. Мы всегда советуем родителям вовремя обращаться к подологу.

– С чем ещё приходят к вам?

– Плоскостопие, натоптыши, деформированный ноготь, трещины на пятках, доставляющие сильную боль. Многие считают, что это норма, так как похожее встречается у родственников. А между тем плоскостопие (или опущение свода стопы) может привести к перекосу таза, искривлению позвоночника, остеохондрозу. Проблемы можно решить правильно подобранными ортопедическими стельками, в идеале – изготовить их по индивидуальным меркам. Я так и делаю: снимаю слепок стопы клиента и отправляю в мо-



сковскую лабораторию. Там стельки изготавливают на цифровом оборудовании с учётом ваших размеров и всех особенностей стопы.

– Существует ли секрет красивых, ухоженных стоп?

– Многое зависит от человека, готов ли он уделять достаточно внимания своим стопам и не стесняться обращаться к специалисту. Иногда слышишь: неудобно приходить с проблемами повышенного потоотделения и неприятного запаха. Однако эту ситуацию легко можно скорректировать, назначив соответствующие препараты. Если речь идёт о грибковых инфекциях, то здесь мы работаем в партнёрстве с дерматологами.

Мы много рассказываем о гимнастике и профилактике, которые также помогают справляться с некоторыми моментами, чтобы ваша походка стала лёгкой и красивой.

📍 г. Ижевск, ул. 50 лет ВЛКСМ, 2
(ЖК «Новый город»)
📞 +7 (950) 164-02-33



*Весна – пора обновления,
реализации новых планов и идей.*

*Но, к сожалению, многие в это
время чувствуют упадок сил,
головные боли, стресс, бессонницу.*

*Где найти ресурс и возможности
для восстановления, узнаем
в клинике Doctor Family*.*

КАПЕЛЬНИЦЫ ЗДОРОВЬЯ, КРАСОТЫ И МОЛОДОСТИ

**Светлана МИЛЯЕВА, терапевт, гастроэнтеролог-онколог,
врач интегративной медицины клиники Doctor Family:**



– Одни пытаются реанимировать себя после долгой зимы ударной дозой витаминов, другие – активными занятиями спортом. Универсального рецепта здесь быть не может, но мы всё же просим сдать определённый минимум анализов, чтобы понять, как помочь человеку эффективно справиться с проблемами. Всё можно сделать в наших стенах. Клиника сотрудничает с крупной федеральной лабораторией, благодаря чему мы получаем быструю и объективную информацию.

Если не требуется более глубокого обследования и специализированного лечения, то можно предложить инфузионную терапию – курс авторских капельниц, состав которых разработали ведущие специалисты нашей клиники: терапевты, неврологи, кардиологи, гастроэнтерологи, гинекологи.

Постепенное введение лекарственных препаратов в кровь пациента обеспечивает максимальный эффект, а отсутствие воздействия на желудочно-кишечный тракт позволяет минимизировать побочные действия. Процедура проходит в комфортных условиях, под контролем специалиста и длится не более получаса.

Компоненты капельницы из витаминов, минералов, аминокислот и других биологически активных веществ сочетаются и усиливают действие друг друга, образуя витаминный коктейль, который существенно повышает эффективность лечения и скорость восстановления организма.

От детокса до беременности

Кроме того, существуют специализированные курсы капельниц, которые назначаются, исходя из запроса и полученных анализов. Так, у нас популярны курсы, связанные с восстановлением после ковида, или детокс-терапия. Кстати, последняя – отличный вариант для тех, кого беспокоит акне, кто заботится о здоровье в целом, понимая, сколько «неправильной» пищи и трансжиров мы потребляем.

* Доктор Фэмели

**DOCTOR
FAMILY**
медицинский центр



г. Ижевск, ул. Холмогорова, 25



+7 (3412) 22-00-74

Есть курс капельниц, которые рекомендуют кардиологи, это «Здоровое сердце и сосуды». Тем, кто готовится стать родителями, специалисты советуют комплекс «Планирование беременности». Надо учитывать, что у нас особая территория проживания, где человек испытывает дефицит йода, витамина Д. Здесь тоже на помощь приходят наши капельницы, восполняющие дефицит микро- и макроэлементов. Кроме того, мы помогаем спортсменам, испытывающим большие физические нагрузки, восстановить силы после тренировок и соревнований. Программ много, их выбор – результат сотрудничества пациента и врача, выбирающих путь здоровья.

Индивидуально подобранные капельницы для инфузионной терапии помогут улучшить общее здоровье, повысить иммунитет и работоспособность, усилить защиту организма от различных негативных внешних воздействий, снизить вес и восстановить жизненно важные функции организма.

Для читателей журнала с 01.05.2024 по 31.05.2024
скидка 15% на топовые капельницы: «Снижение
веса», «Климакс долой», «Восполни энергию».

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

НОВАЯ ВОЛНА ПОПУЛЯРНОСТИ САНАТОРИЕВ

Почему лечебные комплексы вновь вошли в моду?

Сегодня санатории переживают необычный всплеск популярности. Даже молодые люди отдают предпочтение оздоровительным комплексам при планировании отдыха. Но почему?

Современный ритм жизни требует колоссальных затрат энергии.

Санатории решают эту проблему — они предлагают лечение и отдых без лишней суеты. В этом вопросе близкое расположение к городу, такое как у комплекса «Берёзка» (Ижевск, 9 км Якшур-Бодьинского тракта), становится настоящим преимуществом.

Отдыхающим важна лечебная база санатория.

В «Берёзке» особенно популярны процедуры с новым современным оборудованием. Например, биоэнергетический массаж, который вызывает интересные ощущения за счёт напряжения в 8 вольт (такое же характерно для клеток нашего тела).

Любители расслабляющих процедур остаются в восторге от термоинфракрасной капсулы, прессотерапии и лимфодренажа, а широкий выбор ванн позволяет попробовать разные варианты — от минерально-жемчужных до хвойных.

Важно, что все процедуры подбираются индивидуально по назначению врача, что позволяет достичь максимальной эффективности в оздоровлении.

**Приобретайте путёвки в офисе продаж
г. Ижевск, ул. К. Маркса, 219а, офис 206
+7 (3412) 72-09-28**

 berezka18.ru  [izh_berezka](https://vk.com/izh_berezka) 6+

Реклама

САНАТОРИЙ - КУРС 14 ДНЕЙ



«МАТЬ И ДИТЯ» - КУРС 10 ДНЕЙ



ПРОФИЛАКТОРИЙ - КУРС 10 ДНЕЙ



**«РАССЛАБЛЕНИЕ» - ТУР
ВЫХОДНОГО ДНЯ (СБ И ВС)**



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

АВТОМОЙКА НА ЗАКАЗ

Автомойка – одно из самых простых и эффективных направлений для инвестиций, будь то стартап или диверсификация существующего бизнеса. Вместе с Павлом Клековкиным, директором ООО «Биотек», мы расскажем вам, как создать автомойку с нуля и добиться успеха.



Если вы хотите начать своё дело с минимальными инвестициями, рассмотрите вариант автомойки. Строится и окупается быстро, а клиентский поток гарантирован – машины нужно мыть всем и всегда. Желание есть, дело за малым – приобрести земельный участок, оформить разрешение на строительство и разработать грамотное техническое задание. Оформление документов – зачастую процесс непростой, особенно для новичка. Поэтому ООО «Биотек» может взять эту задачу на себя.

Далее переходим на уровень проектирования объекта. Чётко продумайте, какой хотите видеть автомойку. Выберите для реализации своей идеи надёжную компанию с опытом, так как автомойка только на первый взгляд является простым механизмом, а на деле есть свои сложности: и грамотно спроектированные коммуникации, и верно построенное здание. ООО «Биотек» выполнит для вас проектные работы в срок от двух недель, в зависимости от площади объекта. Принцип «одного окна» и штат собственных квалифицированных специалистов гарантируют, что все «узкие» моменты будут учтены, а на этапе эксплуатации здания не возникнет сложностей.

Что строим?

ООО «Биотек» специализируется на быстровозводимых конструкциях. Эта технология позволяет экономично строить и оперативно вводить объекты в эксплуатацию, ускоряя сроки их окупаемости. В компании разработаны три типовых проекта автомоек в эконом, среднем и премиум-сегментах, в зависимости от площадей и используемых отделочных материалов. Самый доступный вариант – автомойка 140 кв. м на два поста. За счёт увеличения площади примерно на 40 кв. м на объекте можно предусмотреть услуги шиномонтажа. Если ещё расширить помещение (такой проект в «Биотеке» есть на 206 кв. м), можно в нём сделать магазин по продаже сопутствующих товаров, комнату отдыха для клиентов. Также возможно предусмотреть станцию СТО и т.д. – нет никаких ограничений.

Кому доверяем?

Привлекайте к работам профессионалов, чтобы оградить свой бизнес от любых недоработок. ООО «Биотек» собственными силами изготавливает каркасы для объектов, благодаря штатным бригадам работает качественно и, что немаловажно, экономично. Компания не только возведёт для вас объект, но и порекомендует надёжных поставщиков оборудования для оснащения автомойки.

Своим клиентам ООО «Биотек» предлагает гибкие условия сотрудничества, любые формы расчётов, а главное – гарантию качественной реализации мечты!



Эконом ▲

Проект автомойки эконом-варианта, 140 кв. м



Стандарт ▲

Проект автомойки среднего ценового сегмента, 180 кв. м, с шиномонтажом



Премиум ▲

Проект автомойки премиум-сегмента с шиномонтажом, продажей сопутствующих товаров

Проект «Автомойка»

30 тыс. руб. – стоимость строительства 1 кв. м (в базовом проекте)

2-3 месяца – срок строительства объекта

г. Ижевск, ул. 10 лет Октября, 44 Б, офис 307

+7 (912) 769-63-93

biotech-18.ru





«ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ» РЕКОМЕНДУЕТ!

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



● **Фитнес-клуб «Интэнс»**
ул. Красногеройская, д.14



● **Спортивный комплекс «Аксион Wellness»**
ул. К. Маркса, 219Б



● **Центр стоматологии «АктивДент»**
ул. Советская, 45,
ул. Клубная, 35



● **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 РЕСТОРАНЫ 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

● **«Каре»**
ул. Красногеройская, 14

● **Ресторанный комплекс «Яхта»**
ул. Береговая, 1

● **Энотека & винный бар Wine Snob**
ул. Свободы, 173

● **Ресторан Rapogama**
ул. Милиционная, 5

● **Кофейня «Чашка»**
ул. Лихвинцева, 46,
ул. Красногеройская, 28

РЕПУТАЦИЯ

16+

Реклама.

ЛЕТНЯЯ ВЕРАНДА
В ЯХТЕ

Любовь в каждом блюде!



Сколько ни повторяй слово «халва», говорят мудрые люди, во рту слаще не станет. А теперь вы попробуйте произнести слово «яхта», закрыв глаза и включив воображение. Настроение гарантированно поднимется. Ассоциации с этим прекрасным словом совершенно определённые – свежий ветер, солнце, белоснежный парус, синяя гладь воды, переходящая в небесный свод, капитан Врунгель...

Да-с, это яхта, господа!

Во-первых, это красиво

Ещё несколько лет назад мало кто верил в то, что яхтинг в столице родникового края вновь обретёт былую популярность. Но времена меняются, и перемены эти носят позитивный характер. Теперь для того, чтобы попробовать свои силы под парусом, не нужно лететь в Северную Пальмиру или в Турцию. Всё под боком. Ижевский яхтинг воспрял из пепла, вновь обрёл свой дом в акватории Ижевского пруда и носит теперь вывеску «Яхт-клуб MORE». Здесь работает команда энтузиастов-единомышленников, которая собирается вывести парусный спорт в Удмуртии на качественно новый уровень.

– В чём секрет растущей популярности парусного спорта в Удмуртии? – переспрашивает Ольга Сумишевская, руководитель детского яхт-клуба «Дети MORE». – Во-первых, это красиво. На яхтсменов эстетически приятно смотреть, это очень фотогеничный вид спорта. Есть и во-вторых, и в-третьих. У нас замечательно. Да-да! Осенью позапрошлого года во время «Ижевской регаты» состоялась встреча со спортсменами из других городов – Петербурга, Тюмени. И все хвалили наперебой: «Да вы что, ребята! У вас такая акватория – ещё поискать нужно», «Водный стадион для занятий парусным спортом!», «Высокий берег – за соревнованиями можно наблюдать с центральной площади города», «Хорошая логистика с центральными городами России – Москвой, Петербургом», «До вас, в отличие от южных регионов, легко доехать»...

– Мы и раньше знали, что у нас пруд хороший, но оказалось, что он не просто хороший, а замечательный, – рассказывает Александр Сергеев, учредитель яхт-клуба MORE. – Не похоже было, что гости рассыпались в комплиментах из вежливости. В результате в июле прошлого года мы открыли яхт-клуб «MORE». Родился слоган – «Ижевское море должно волновать», отсюда пошло и название клуба. На сегодняшний день мы являемся единственным стратегическим партнёром парусного клуба Zigzag из Санкт-Петербурга, одного из крупнейших в стране.

– У нас за плечами был определённый опыт яхтсменов – больше десяти лет хождения под парусом в Средиземноморье, – продолжает Михаил Лучихин, учредитель яхт-клуба MORE. – Решили начать с малого – взять лодку, чтобы повышать свои скиллы. Потом, спустя какое-то время, подумали, почему бы не взять вторую, чтобы можно было соревноваться? Ну, где две лодки, там и пять, а где пять, там и восемь – целый флот лодок MX700. В прошлом году мы провели две «Ижевские регаты» в классе гоночных яхт MX700. Кроме того, наш клуб стал победителем регионального этапа премии «Бизнес-Успех» и «Мой добрый бизнес».



УХ ТЫ, ЯХТЫ!



ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЁР
РЕПУТАЦИЯ

Магия яхтинга

Парусный спорт называют шахматами на воде. Казалось бы, что тут сложного, поставил парус – и дуй вперёд, к победе. Но одно дело просто идти, другое – идти быстрее всех, это уже высшая математика. Там и тактика нужна, и стратегия, и всё, что хотите. Плюс в парусном спорте правила удивительно мудрёные – толстенный фолиант размером с Улисса Джойса (и читается примерно так же). Трактовать правила можно по-разному – закон в яхтинге что дышло. Споров возникает множество и случается, что более умелая и ловкая команда пасует перед той, у которой капитан особенно подкован в юридических вопросах.

Ещё парусный спорт удивительно заразный, в хорошем смысле этого слова. Яхт-клуб MORE в ноябре прошлого года завершал сезон выездным мероприятием, отправившись на знаменитое озеро Абрау-Дюрсо в Краснодарском крае.

Девочки поехали с мужьями за компанию. В итоге они оказались на лодках в составе команд и сдали норматив на шкиперские удостоверения. Начиналось всё с жалобных реплик «отпустите меня на берег», а закончилось бодрыми «когда мы пойдём ещё?» На метаморфозу ушло три дня.

– Это магия парусного спорта, – убеждён Михаил. – Она существует. Хотелось бы отметить безграничные возможности парусного спорта – на Ижевском пруду уже несколько лет занимаются яхтингом люди с ограниченными возможностями. У них есть свой флот – лодки попроще, чем у нас. Они обратились к нам: можно, мы на ваших попробуем? Разумеется, мы согласились.

Лучшее – детям

В ближайших планах у нас есть ещё одна амбициозная цель – создание детской парусной школы. Есть сложившиеся стереотипы по поводу дороговизны спорта. Но яхтинг не дороже сноуборда или, к примеру, хоккея – там только на форме разориться.

Заниматься парусным спортом для ребёнка не просто престижно, но и полезно: яхтинг развивает самостоятельность, привычку к порядку, выносливость, терпение и смелость. Для развития детского парусного спорта в Ижевске есть все условия.

Ижевский пруд – не море, мы в меньшей степени зависим от погоды, чем морское побережье. У нас достаточно безопасно заниматься парусным спортом, здесь нет сильных ветров и больших волн. Кстати, по этой же причине Ижевский пруд мог бы стать тренировочной базой для яхтсменов-сборников. Желание приезжать на сборы выразили спортсмены Новосибирска, некоторые команды Москвы и Санкт-Петербурга.

Подумаем об этом после старта сезона, который уже совсем скоро – 10 мая.





ИЗУЧАЕМ КИТАЙ ВМЕСТЕ

Летняя пора для школьников – самая интересная и горячая в буквальном смысле. Им хочется везде побывать, отдохнуть, зарядиться эмоциями. Родители же мечтают, чтобы ребёнок провёл каникулы не только весело, но и с пользой. У языковой школы «Академия дипломатов» есть отличное предложение, которое понравится и взрослым, и детям: летний языковой лагерь в Китае.



6+

Ирина ШАМШУРИНА, основатель лицензированной языковой школы «Академия дипломатов»:

– Наша школа существует давно и специализируется на английском и китайском языках. Преподаватели «Академии дипломатов» имеют не только большой опыт, но и уровень от 1С и выше, что говорит об их квалификации. Мы работаем по авторской методике с определённым регламентом и форматом подачи материала, часто проводим занятия с носителями языка, общаемся не только вживую, но и в формате телемоста с Турцией, Индонезией, Индией, Тунисом, Тайванем, обсуждая общие темы, волнующие подростков.

Кроме того, мы помогаем нашим студентам в выборе зарубежного вуза, если они планируют продолжить обучение за границей, организовываем зарубежные поездки для знакомства со страной, её культурой и общественной жизнью. Одно из таких путешествий как раз и планируется в летние каникулы.

Терракотовая армия, чайная церемония и не только

Нас ждёт город Сиань, считающийся колыбелью китайской цивилизации и известный своей Терракотовой армией и музеями под открытым небом. Мы не первый раз посещаем этот город при поддержке китайской образовательной организации Uxuan Culture и Северо-Западного университета города Сиань. Ребята, уже побывавшие там с нами, называют это «одним из самых ярких впечатлений в жизни».

Программа выстроена с учётом как образовательных целей, так и интересов детей. Они познакомятся с культурой и обычаями страны, погрузятся в нетворкинг с китайскими студентами, продвинутся в сфере международных отношений, получат бесценный опыт взаимодействия и знаний, чего не даст ни один урок и что поможет налаживанию бизнеса в дальнейшем. Это ежедневная практика английского и китайского языков. У нас также будет время подняться в горы, пройти по стеклянному мосту, где открывается вид на гору Шаохуа, увидеть панд – спуск можно продолжить. Мы будем постоянно публиковать видеобзор каждого дня пребывания.

Безопасность и комфорт

Наша группа разместится в студенческом кампусе университета. Ребята будут проживать в двухместных комфортных номерах, своими глазами увидят быт китайских студентов, поучаствуют в мастер-классах и в чайной церемонии, будут осваивать каллиграфию.



Мы прекрасно осознаём свою ответственность и прилагаем все усилия для обеспечения безопасности детей. Нас будет сопровождать сотрудник международного отдела университета, все передвижения – на комфортабельном трансфере с опытным водителем и профессиональными англоговорящими гидами.

Приглашаем в летний языковой лагерь в Китае 3-14 июля 2024 года!

📍 г. Ижевск,
ул. Молодёжная, 101,
ул. Ленина, 152
с. Завьялово, ул. Речная, 24

🌐 www.chinaeducamp.ru

☎ +7 (912) 449-60-38



ПУТЕШЕСТВИЯ ВАШЕЙ МЕЧТЫ



ANAKONDATUR.COM

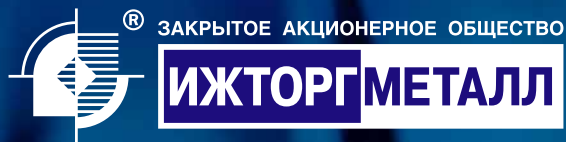


ВКОНТАКТЕ 6+

По возможности просим написать или позвонить заранее, чтобы выбрать для вас комфортное время.

☎ (3412) 56-90-18
8 (912) 461-49-97

📍 г. Ижевск, ул. Пушкинская, 270
(БЦ «Пушкинский», 1 этаж, оф. 116)



ПРЕДЛАГАЕМ В БОЛЬШОМ АССОРТИМЕНТЕ:

трубы, сортовой
и листовой металлопрокат

ИЗГОТАВЛИВАЕМ:

металлочерепицу,
профнастил, евроштакетник,
металлосайдинг,
профили для ГКЛ

www.itm.su



(3412) 500-500