

№ 1-2 [156] январь-февраль 2019



КВАДРАТ®

ж у р н а л д л я л и д е р о в ДЕЛОВОЙ

www.d-kvadrat.ru

16+



Евгений Роганов, заместитель генерального директора по общим вопросам и персоналу
Фанил Зиятдинов, генеральный директор
Екатерина Кривоногова, директор АПОУ УР «ТРИТ им. А.В. Воскресенского»
Светлана Ровенская, начальник управления по персоналу

КОМПАНИИ И ПЕРСОНЫ

Абрамова Ольга.....	32	Корпорация «Аксион».....	7	«Сактон».....	38
Alibaba.....	21	Корпорация «Альтон».....	46	«Сарапул-молоко»	13
Антоненко Валерия	25	Корпорация развития		Синельников Александр.....	40
АСПЭК.....	7	Удмуртской Республики.....	25	Слепнев Андрей.....	18
Бекমেетьев Олег	13	Кочнев Евгений.....	17	Смирнов Виталий.....	16
Бречалов Александр	6, 10, 13	Кудрявцев Геннадий	13	Смирнов Сергей.....	6
Быков Алексей	8	Кулишов Дмитрий	8	Снхчян Нодарий.....	7, 37
BRP Центр «ЭКСТРИМ Ижевск».....	57	«LADA Ижевский автомобильный завод».....	13	Старцев Валерий	9
«Вакууммаш»	45	Лазничка Милош	57	Степнова Зоя.....	38
Воткинский завод	16	Логинов Денис	8	Суворов Сергей	52
Воткинский филиал Ижевского государственного		Мгои Фато.....	9	Сухих Владимир	57
технического университета.....	16	Медведев Дмитрий.....	5	«Техэнергострой».....	7
Всероссийский банк развития регионов.....	37	Мерзлякова Галина.....	42	Толмачев Виктор	16
Гайнуллин Рамиль	8	Мирошкин Михаил.....	45	Толстолуцкая Татьяна	50
«Гостиный двор»	7	Нейман Борис.....	21	Тугушев Рустам	9
Государственная заводская конюшня		Носов Денис	13	Тумин Михаил.....	44
«Удмуртская» с ипподромом	8	Общественная палата УР.....	9	Удмуртская природоохранная	
Давыдов Иван.....	16	Овчинников Вадим	16	межрайонная прокуратура.....	8
Загребин Алексей.....	43	Орешкин Максим	4	Удмуртский государственный университет.....	42
Иванов Андрей.....	47	Орлов Александр.....	9	Удмуртский центр сельхозконсультирования ..	9
«Ижавиа».....	40	Осколков Андрей.....	37, 57	Управление МВД РФ по Ижевску	9
Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг».....	13	Первая РКБ МЗ УР	50	УРО Профсоюза работников	
Ижевский филиал ФГУП «Московское ПрОП»		Поисково-спасательная служба Удмуртии.....	9	здравоохранения РФ	48
Минтруда России.....	52	Попова Ольга	48	Хомич Михаил	22
Ижевский электромеханический		Правдзинский Вячеслав.....	62	Хорошавцев Виктор	7
завод «Купол»	14	Прасолов Александр.....	9	Хуснутдинов Рашид	9
Камалетдинов Дамир	8	Путин Владимир.....	4, 6	Чирков Александр	16
Каюмов Нагим.....	46	Радионова Елизавета.....	17	Чураков Юрий	9
Кедров Николай.....	47	Репко Валентин.....	16	Шавшукова Наталья.....	9
Ковальчук Андрей	8	Республиканская стоматологическая		Шаклеин Александр.....	50
«Колос».....	7, 37	поликлиника МЗ УР	8	Шарипова Альбина.....	17
«КОМОС ГРУПП»	13	Ровенская Светлана.....	14	Шойгу Сергей.....	12
Коновалов Сергей.....	8	Российский экспортный центр	18	Шутов Андрей.....	6, 13

№ 1-2 / январь-февраль 2019

2019 год вступил в свои права. Мы, правда, с трудом, оторвали себя от долгих зимних каникул и начали свои трудовые будни, полные надежд на лучшее. Редакции нашего журнала в этом отношении, возможно, было проще, так как план номеров на 2019-й мы сформировали еще в конце прошлого года, и какие-то материалы в первый номер также начали готовить загодя.

Представляя вам этот номер, мы с удовольствием констатируем, что маленькая Удмуртия все больше становится частью глобального мира. О том, как регион узнавался во всем мире, мы догадывались давно, потому что автомат Калашникова не знал только, может быть, член какого-то забытого временем африканского племени, где оружием до сих пор служат стрелы с отравленными наконечниками. Все же те, кто предпочитает более эффективные виды вооружения, всегда ценили и до сих пор ценят легендарный АК, сделанный в Ижевске.

2019 год станет особенным, потому что это год 100-летия создателя АК Михаила Калашникова. В этом номере мы открыли цикл материалов, посвященных как знаменитому на весь мир оружейнику, так и значению его творения.

В республике никогда еще так громко не говорили о возможностях экспорта. Для нас эта тема возникла еще на прошлогоднем Сочинском форуме, где в докладе Главы Удмуртии были отмечены совсем небольшие удмуртские предприятия, получившие статус экспортеров. И сегодня это тренд и возможность, которые возникли отчасти благодаря многочисленным международным торговым площадкам. И участие в них позволяет выйти на зарубежные продажи. Интервью же о планах по расширению экспорта удмуртской продукции нам дал Михаил Хомич. Самым интересным фактом в его интервью, на мой взгляд, является то, что несырьевой экспорт в республике вырос заметно. Для тех, кто интересуется продажей за рубеж, полезными будут и другие материалы на эту тему. В частности, мы пишем об экспорте сельхозпродукции.

По теме благоустройства и о перспективах стать более комфортным и привлекательным городом рассказал в своем интервью Вячеслав Правдзинский. Всегда интересно читать статьи людей, имеющих свою точку зрения на благоустройство, особенно когда эта точка зрения выходит за рамки наших обыденных представлений о том, как надо жить.

Мы выходим в преддверии 23 февраля, когда вся сильная половина жителей России отмечает мужской праздник, отдавая дань тем, кто защищает нас, кто честно отслужил в армии. И здесь мы даем взгляд из самого сердца службы, которую несут наши военнослужащие за рубежом, в частности в бывших советских республиках. Борьбу за влияние на этих территориях ведут многочисленные государства, пытаясь оттянуть эту часть Земли, которая когда-то принадлежала единому и большому государству – СССР. Сами бывшие республики пока не совсем готовы к защите собственных границ, поэтому россияне активно участвуют в этом. Но присутствие российских военных частей – это не только защита границы. Хорошая зарплата наших военных заметно поддерживает экономику приграничных поселений, где работы для местного населения практически нет, а открыть, например, кафе или службу такси является возможным, т.к. русские поддерживают эти услуги своими деньгами.

И наконец, продолжая тему Российской армии, сообщаем, что мы стали официальными информационными партнерами военно-технического форума «Армия-2019». Информацию о форуме мы подаем через обращение министра С.К. Шойгу. А всех тех, кто имеет отношение к армии, поздравляем с праздником. Будьте здоровы и берегите себя.



С уважением,
Наталья Кондратьева, издатель

Журнал ДЕЛОВОЙ КВАДРАТ			
Победитель Республиканского конкурса «Серебряные вести – 2007» в номинации «Лучшее республиканское печатное издание».			
УЧРЕДИТЕЛЬ Н.П. Кондратьева ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР С.М. Савинов ДИЗАЙН И ВЕРСТКА Светлана Микрюкова Кристина Чиркова	ОТДЕЛ ПРОДАЖ 000 «Издательский дом «Премиум» Людмила Иванова Елена Санникова Марина Пилина Юлия Сахипова	ФОТО Федор Егоров, Евгений Аксенов, Николай Глухов, Эдуард Карипов КОРРЕКТОР Ольга Шипкова	АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ: 426077 г. Ижевск, ул. Карла Либкнехта, 14 ТЕЛЕФОНЫ: (3412) 79-98-95, (3412) 79-37-60, (3412) 79-41-50, (3412) 79-95-59. delovoykvadrat@udm.net.ru www.d-kvadrat.ru
Журнал «Деловой квадрат» зарегистрирован Приволжским окружным межрегиональным территориальным Управлением Министерства по делам печати, телерадиовещания и средств массовой коммуникации РФ. Свидетельство о регистрации ПИ № 18-1878 от 31.05.04 г. Перерегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Приволжскому федеральному округу. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 18-3142 от 08.12.06 г.		Печатное издание специализируется на сообщениях и материалах рекламного характера. При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна. Рекламные материалы отмечены на полях. За содержание рекламных объявлений редакция ответственности не несет. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов. ©2010 ДЕЛОВОЙ КВАДРАТ Отпечатано в типографии АО «Ижевский полиграфический комбинат», 426039 г. Ижевск, Воткинское шоссе, 180, тел. 444-300. Заказ № 006. Тираж 5000 экз. Печать производится в соответствии с предоставленными оригиналами. Цена свободная. Дата выхода в свет 15 февраля 2019 года.	

**ПОЛОСА ДВИЖЕНИЯ**

4-9 Тренды/Календарь/События/
Назначения/Рейтинги

О ГЛАВНОМ

10 **Александр Бречалов:**
мы находимся в процессе
глобальных перемен

ПРОИЗВОДСТВО

14 **ИЭМЗ «Купол».**
Кадры решают всё

16 **Воткинский завод.**
Готовить кадры должным образом

ЭКСПОРТ**18/ Трансформация экспорта**

21 **Борис Нейман:**
Экспортером может стать каждый

22 **Михаил Хомич:**
Меняем парадигму и избавляемся
от иллюзий

25 **Валерия Антоненко.**
Поддерживаем экспорт.
Выращиваем экспортеров

28/ Удмуртская Республика.

Экспорт в цифрах

**СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО**

32 **Ольга Абрамова:**
Удмуртия на старте агроэкспорта

36 **Молочные итоги**

ПЕРСОНА

38 **Зоя Степнова.**
Работать с удовольствием –
это великое счастье

ТРАНСПОРТ

40 **«Ижавиа».**
Закалка боем

ОБРАЗОВАНИЕ

42/ **Галина Мерзлякова:**
Взаимодействие вузов –
путь к успешной реализации
национальных проектов



10/ **Александр Бречалов:**
– Реформы и системные
преобразования –
это всегда сложно.



22/ **Михаил Хомич:**
– Нам есть чем гордиться
в отношении экспорта.



38/ **Зоя Степнова:**
– Я человек, который нашел
себя в профессии.

ТЕХНОЛОГИИ

45 **НПО «Вакууммаш».**
Точность в измерениях,
гибкость в решениях

БЕЗОПАСНОСТЬ

46 **Высокая планка социальной
ответственности**
Корпорации «Альтон»

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

48 **На страже прав
медицинских работников**

50 **Первая РКБ.**
Клинико-диагностическая лаборатория

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

52 **Встать на ноги**

ГОД СТОЛЕТИЯ

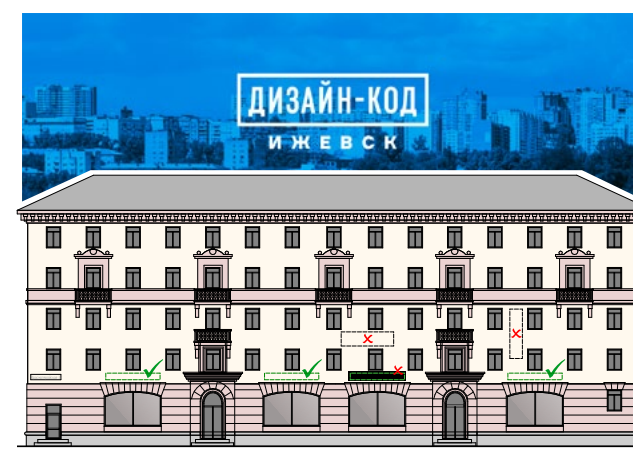
54/ **К юбилею
М.Т. Калашникова.**
«Успехи нашей дружбы
вчетвером нести...»

**ТЕРРИТОРИЯ**

58 **Граница между Россией
и Таджикистаном –
нет на карте, есть в жизни**

ГОРОДСКАЯ СРЕДА

62/ **Вячеслав Правдзинский:**
В Ижевске хорошо видна ломка,
которая происходит
в индустриальных городах



«Что такое торговые войны? Это попытка в публичной плоскости адресовать проблемы, связанные с неравенством, с неростом доходов, адресовать их через неправильные лекарства, через попытку обвинить в тех внутренних проблемах социально-экономического развития, которые есть в США, другие страны – Китай, Россию, вводить санкции, торговые ограничения, через это маскировать те внутренние проблемы, которые есть в экономике».

Министр экономического развития РФ Максим Орешкин

ИПОТЕКА

В январе 2019 г. российские государственные банки повысили ставку по ипотеке. Сбербанк, к примеру, увеличил ее на один процентный пункт, ВТБ – на 0,6 п.п. В Россельхозбанке ставка также увеличилась. Рост ставок касается готового жилья и новостроек. Прошлого повышение было в октябре 2018 года: от 0,4 до 0,6 п.п.



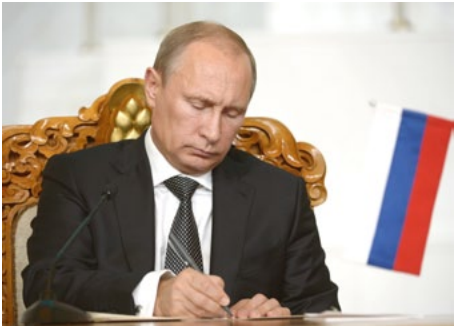
ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА



1 января 2019 г. в России стартовал переходный период пенсионной реформы. С этого дня начинается поэтапное увеличение пенсионного возраста до 65 лет для мужчин и до 60 лет для женщин. Первые, кого затронет повышение пенсионного возраста, – мужчины, родившиеся в 1959-1960 гг., и женщины, родившиеся в 1964-1965 гг. Для них предусмотрена отдельная льгота – выход на пенсию на полгода раньше нового пенсионного возраста. Максимальные пенсионные границы будут установлены в 2028 г. Мужчины, родившиеся в 1963 г. и позже, будут выходить на пенсию в 65 лет. Женщины, родившиеся в 1968 г. и позднее, – в 60 лет.

1,44 трлн руб. планируется потратить в 2019 г. на перевооружение Российской армии.

ТКО



Президент РФ Владимир Путин подписал указ о создании Российского экологического оператора. Компания создается с целью реализации норм российского законодательства в области обращения с твердыми коммунальными отходами, стимулирования инвестиционной активности в этой области и реализации национального проекта «Экология». Полномочия учредителя компании будет осуществлять Министерство природных ресурсов и экологии РФ.

ПОЛИТИКА



12 млн евро выделила Германия для блокадников Ленинграда. Деньги будут направлены на модернизацию госпиталя для ветеранов войны, на создание германо-российского центра встреч для российской и немецкой общественности, а также для жертв блокады в Ленинграде.

БЮДЖЕТНИКИ



С 1 октября зарплаты бюджетников будут проиндексированы на 4,3%. В 2019 г. регионы из федерального бюджета на эти цели получат дополнительно 100 млрд руб.

«Хватит болтать, куда мы полетим в 2030 году, надо работать, меньше говорить и больше делать». **Премьер-министр России Дмитрий Медведев на совещании по вопросу финансово-экономического состояния «Роскосмоса»**

46% российских компаний в этом году намерены увеличить свой штат (по данным опроса, проведенного компанией HeadHunter).

ПФР



С 1 января 2019 г. в России вступил в силу закон, согласно которому все конфискованные средства, полученные в результате коррупционных преступлений, будут направлять в Пенсионный фонд. Ранее эти деньги поступали в федеральный бюджет.

БЕЗОПАСНОСТЬ



Новостройки в России оснащают газовой сигнализацией и легко выбиваемыми при взрыве стеклопакетами. Такие требования внес Минстрой России в свод правил проектирования систем газопотребления в жилых зданиях. Согласно утвержденным правилам, системы газового контроля с автоматическим отключением газа должны быть установлены в помещениях общественного назначения, в квартирах, куда проводят газ, и в теплогенераторных. Правила вступают в силу 6 июня 2019 г.

КОРРУПЦИЯ



Генеральная прокуратура получила полномочия по проверке соблюдения государственными и муниципальными служащими запрета на владение счетами и вкладами в иностранных банках за рубежом. Соответствующий закон принят в третьем чтении Госдумой РФ. Ведомство наделили правом направлять соответствующий запрос в Центробанк, а также возложили функции по проведению проверок с иностранными органами. Иностранцы счета и вклады запрещено иметь депутатам, чиновникам, главам городов, регионов и другим госслужащим.

ЯНВАРЬ 2019						
пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

715,2 тыс. кв. м
жилья введено
в эксплуатацию
в Удмуртии в 2018 г.

Более 135 км дорог
республики отремонтируют
в 2019 г. в рамках
национального проекта
«Безопасные и качественные
автомобильные дороги».

«На фоне ряда объективных
условий, не зависящих от
производителя, – пенсионная
реформа, повышение цен на
бензин, повышение НДС до 20%,
всего того, что сформировало
негативный фон в российском
обществе, сезонный рост цен на
данный вид продукции (к слову,
цены выросли на яйцо всех
категорий и в любой упаковке) –
наша продукция стала камнем
преткновения, центром борьбы
добра и зла целого государства»
(руководитель «Комос Групп»
Андрей Шутов о новой упаковке
яиц по 9 шт.).

25 293
преступления
зарегистрировано в 2018 г.
на территории Удмуртии.

15% чиновников
сократят в Удмуртии
в рамках административной
реформы в 2019 г.

1 января
в ижевском парке им. Кирова прошел
«Забег обещаний». Перед стартом участники
писали себе обещание и пробежали символич-
ные 2019 метров. Вместе с ижевчанами на дис-
танцию вышел руководитель Администрации
Главы и Правительства УР Сергей Смирнов.

4-13 января
в Ижевске прошли Всерос-
сийские соревнования по шахматам «Турнир
памяти С.Ф. Ощепкова» отборочного этапа на
первенство мира среди школьников. Восемь
победителей турнира представят Россию на
соревнованиях в Тунисе. Всего в соревнова-
ниях приняли участие 166 человек из 13 регио-
нов РФ.

8-13 января
на набережной Ижевского пруд-
да прошел второй фестиваль «Удмуртский
лед». Художники из Ижевска, Москвы, Перми,
Екатеринбурга, Уфы, Рязани и других городов
представили 16 скульптур. Тема фестиваля –
«Мои родники».

8-19 января
в Ижевске состоялся VIII
Фестиваль Ангелов и Архангелов. Он был по-
священ празднику Крещения. В мероприятии
приняли участие 30 команд. Участники фести-
валя изготовили 27 скульптур.



ФОТОФАКТ
В Ижевске состоялся
VIII Фестиваль Ангелов
и Архангелов.

14 января
Президент России Владимир Путин
провел рабочую встречу с Главой Удмуртии
Александром Бречаловым. Глава респуб-
лики рассказал об основных итогах работы
за 2018 год, в частности, о мерах по оздоров-
лению бюджета, благодаря которым впервые
за 8 лет остановлен рост госдолга. Также в
ходе встречи Александр Бречалов пригласил
Владимира Путина на празднование 100-летия
М.Т. Калашникова.

15 января
в Ижевске на проспекте Калашникова
состоялось торжественное открытие ФОЦ
«Созвездие». Объект построен в рамках
Федеральной целевой программы по разви-
тию физической культуры и спорта в России на
2016-2020 гг. Общая площадь двухэтажного ком-
плекса почти 2 тыс. кв. м. В здании расположены
спортзал, тренажерный зал, раздевалки, душе-
вые, медицинский и процедурный кабинеты.

23 января
на территории Бalezинского района
состоялось торжественное открытие нового
моста через р. Чепцу. Эта дорога связывает
более 20 населенных пунктов с Кезским райо-
ном и Пермским краем. На реконструкцию мо-
ста потрачено 376,4 млн руб., из них софинан-
сирование за счет средств от государственной
системы «Платон» составило 294,6 млн руб.

«Не все получится, конечно,
сделать, потому что есть главный
корпус оружейного завода
и многие другие объекты,
но все-таки город существенно
преобразится именно
в 2019 году»
(Глава Удмуртии Александр
Бречалов об организации
мероприятий, посвященных
100-летию Михаила Калашникова).

В 1,8 раза в Удмуртии
снизился показатель
заболеваемости
туберкулезом
по сравнению с 2008 г.

4 передвижных
медкомплекса закупит
Удмуртия в рамках Года
здоровья.

16 346 мест
накопления отходов
насчитывается в Удмуртии.

АКСИОН

Предприятия Корпорации «Аксион» – победители конкурса «100 лучших товаров России»

14 декабря 2018 года в Москве состоялась тор-
жественная церемония награждения призеров
Всероссийского конкурса программы «100 лучших то-
варов России – 2018». За высокие достижения в обла-
сти качества и безопасности продуктов ООО «Гостиный
двор» присужден приз «Вкус качества» в номина-
ции «Продовольственные товары» за торты в банкет-
ном исполнении. Этой награды удостоены только
10 предприятий России.

21 декабря 2018 года в Доме правительства подвели итоги
всероссийского конкурса «100 лучших товаров России
– 2018» среди предприятий Удмуртии. Дипломы и почет-
ные знаки победителям и лауреатам конкурса вручил
Председатель Правительства Удмуртской Республики
Ярослав Семенов.

ООО «Гостиный двор» награждено в номинации «Продо-
вольственные товары» золотым знаком и дипломом
«Золотая сотня – 2018 года» за торты в банкетном испол-
нении и серебряным знаком за услуги кейтеринга.

В номинации «Продукция производственно-техническо-
го назначения» ООО Концерн «Аксион» стало лауреа-
том (золотой знак) за электрокардиограф 3-6-канальный
«Аксион» и дипломантом (серебряный знак) за электромя-
сорубку, пылесос, электросушилку для овощей и фруктов.
Также предприятие вошло в «Золотую сотню – 2018 года»

ООО «Техэнергострой» награждено в номинации
«Продукция производственно-технического назначения»
серебряным знаком за лифт электрический пассажирский
грузоподъемностью 400 кг.



7 февраля отмечает день рождения Виктор Геннадьевич Хорошавцев, генеральный директор ООО «УК «АСПЭК»

Уважаемый Виктор Геннадьевич! От всей души поздравляю Вас с днем рождения!

В Удмуртской Республике за Вами закрепилась репутация человека, обладающего образцовыми управленческими и организаторскими талантами, способного противостоять непредвиденным кризи-сам и достигать поставленных целей без оглядки на обстоятельства. Ваш вклад в социально-поли-тическую жизнь Удмуртии, а также развитие сферы жилищного и коммерческого строительства трудно переоценить. Зная Ваш броневойный характер и целеустремленную натуру, понимаешь – работать с Вами всегда будет интересно. Масштабные планы и уникальные проекты, которые Вы инициируете, это лучший стимул для нас, Ваших деловых партнеров – они дарят небывалый заряд энергии и жела-ние двигаться вперед.

Пусть рядом с Вами всегда будут надежные друзья, а любовь и поддержка родных и близких придадут Вам силы для новых прорывов и свершений во всех направлениях Вашей деятельности. Желаю Вам крепкого здоровья, хорошего настроения и отличного самочувствия круглые сутки семь дней в неделю! Пусть результаты нашего общего труда станут предметом гордости и вдохно-вления для всех жителей Удмуртской Республики!



Нодарий Снхчан,
генеральный директор
ООО «Колос»

Назначения

В алфавитном порядке

АЛЕКСЕЙ БЫКОВ назначен на должность прокурора Удмуртской природоохранной межрайонной прокуратуры. Родился в 1979 г., окончил УдГУ по юридической специальности. В органах прокуратуры с 2000 г. Работал следователем, старшим следователем прокуратуры Сарапульского района, заместителем прокурора Сарапульского района и г. Сарапула. С 2015 г. замещал должность прокурора Сарапульского района.



обустройство и водопользование» – 2017 г.). 1980-1981 гг. – токарь центральной заводской технологической лаборатории отдела главного технолога Ижевского автозавода. 1986-2003 гг. – инженер-технолог, гл. химик – заместитель гл. технолога, начальник Управления охраны труда, окружающей среды и промышленной безопасности, ФГУП «Ижевский механический завод». С 2003 г. – в Администрации г. Ижевска. 2004-2018 гг. – начальник отдела экологии и природных ресурсов Управления природных ресурсов и охраны окружающей среды Администрации г. Ижевска.

СЕРГЕЙ КОНОВАЛОВ избран Главой Глазова. Родился 14 сентября 1976 года в Ижевске. Окончил ИжГТУ по специальности «Экономика и управление на предприятии», факультет «Менеджмент и маркетинг». 2006-2007 гг. – исполнительный директор «Сухарев-молоко»; 2007-2008 гг. – директор по развитию ЗАО «Ижмолоко»; 2008-2009 гг. – исполнительный директор ООО «АкваАргентум»; 2009-2014 гг. – управляющий ОАО «Глазов-молоко». С 2014 г. – руководил субхолдингом «Хладокомбинат «Айсвита» (ООО «КОМОС ГРУПП»). До конца декабря 2018 г. – управляющий производственной площадкой Пермский хладокомбинат «Созвездие» ООО «МИЛКОМ».



ДМИТРИЙ КУЛИШОВ стал руководителем БУ УР «Государственная заводская конюшня «Удмуртская» с ипподромом». Родился 6 октября 1974 г. в Ижевске. Окончил УдГУ («юриспруденция»). 1992-1995 гг. – инструктор Федерации рукопашного боя и традиционного карате УР. 1993 г. – гл. бухгалтер СО «Скиф-ЛТД». 1993-1998 гг. – гл. бухгалтер ООО «Скиф-Инвест». 1998-2000 гг. – зам. директора по коммерции ЗАО «СНиП». 2000-2006 гг. – зам. ген. директора, ген. директор ООО «САУ УР». 2006-2009 гг. – директор ООО «Свинокомплекс «Академический», ген. директор ООО «Кигбаевский бекон». С 2006 г. – исполнительный директор Ассоциации «Конный учебно-тренировочный центр «Олимп».

ДЕНИС ЛОГИНОВ назначен на должность заместителя главы Администрации – руководителя аппарата Администрации г. Ижевска. Родился 11 сентября 1976 г. в г. Цхинвали, Республика Грузия. Окончил УдГУ («физика твердого тела» – 1999 г., «государственное и муниципальное управление» – 2013 г.). 1999-2002 гг. – корреспондент ФГУП «ГТРК «Удмуртия». 2002-2003 гг. – зам. начальника отдела «Телевизионная служба информации» ФГУП «ГТРК «Удмуртия». 2003-2009 гг. – пресс-секретарь Президента УР. 2009-2014 гг. – руководитель секретариата Президента УР. 2014-2019 гг. – работал в ОАО «Белкамнефть» им. А.А. Волкова.



РАМИЛЬ ГАЙНУЛЛИН возглавил Администрацию Ленинского района г. Ижевска. Родился 20 декабря 1978 г. в Янауле. В 2001 г. окончил Уральский государственный университет путей сообщения. В 2014 г. – Ижевский филиал РАНХиГС при Президенте РФ («государственное и муниципальное управление»). 2001-2002 гг. – работа на грузовой станции Сайгатка, начальник станции. 2002-2009 гг. – зам. начальника станции по грузовой работе, внеклассная сортировочная станция Агрыз. В 2009-2014 гг. – зам. начальника центра – начальник отдела коммерческой работы в сфере грузовых перевозок, Ижевский центр организации работы железнодорожных станций Горьковской дирекции управления движением. 2015-2017 гг. – начальник Ижевского отдела коммерческой работы Горьковского территориального центра фирменного транспортного обслуживания. 2017-2018 гг. – зам. начальника Ижевского агентства фирменного транспортного обслуживания – начальник отдела грузовой и коммерческой работы Горьковского территориального центра фирменного транспортного обслуживания – структурного подразделения Центра фирменного транспортного обслуживания – филиала РЖД.



ДАМИР КАМАЛЕТДИНОВ назначен главным врачом АУЗ УР «Республиканская стоматологическая поликлиника МЗ УР». Родился 13 ноября 1972 г. в Ижевске. Закончил стоматологический факультет ИГМА, Ижевский филиал Нижегородской академии МВД России. 1994-1995 гг. – интернатура на базе Республиканской стоматологической поликлиники. 1995-2017 гг. – служба в уголовно-исполнительной системе. 2017 г. – зам. главного врача по организационно-методической работе БУЗ УР «Городская больница № 3 МЗ УР». 2017-2018 гг. – главврач БУЗ УР «Стоматологическая поликлиника № 3 МЗ УР».



АНДРЕЙ КОВАЛЬЧУК возглавил Управление природных ресурсов и охраны окружающей среды Администрации г. Ижевска. Родился 3 июня 1963 г. в Ижевске. Окончил УдГУ («химия» – 1986 г., «природо-



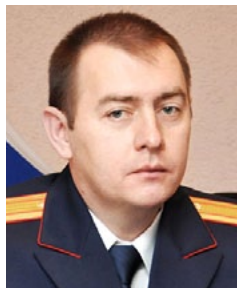
ФАТО МГОИ возглавил Управление МВД РФ по Ижевску. Родился 5 октября 1965 г. В 1991 г. окончил Елабужскую специальную среднюю школу милиции МВД РФ, в 1995 г. – Ижевский факультет Юридического института МВД РФ. Службу в ОВД начал в 1990 г. в ППС ОВД Завьяловского райисполкома УАССР. 1991-1997 гг. – оперуполномоченный отделения уголовного розыска, оперуполномоченный по делам несовершеннолетних, старший оперуполномоченный отделения уголовного розыска ОВД Завьяловского райисполкома. 1997-2004 гг. – зам. начальника отделения уголовного розыска КМ ОВД, зам. начальника ОВД Завьяловского района – начальник МОБ. 2004-2009 гг. – зам. начальника ОРЧ-1 КМ МВД по УР – начальник отдела по расследованию неочевидных и вызвавших общественный резонанс убийств. 2009-2010 гг. – зам. начальника ОРЧ № 2 КМ МВД по УР. 2010-2011 гг. – зам. начальника ОРЧ № 1 КМ МВД по УР. 2011-2012 гг. – зам. начальника отдела МВД РФ по Завьяловскому району – начальник полиции. 2012-2015 гг. – начальник отдела полиции № 3 УМВД РФ по г. Ижевску. 2015-2016 гг. – начальник отдела ОМВД РФ по Малопургинскому району. 2016-2019 гг. – начальник Межмуниципального отдела МВД России «Воткинский».

АЛЕКСАНДР ОРЛОВ назначен на должность Воткинского межрайонного прокурора УР. Родился в 1982 г. Окончил Московский государственный университет экономики, статистики и информатики («юриспруденция»). В органах прокуратуры служит с 2003 г. Работал следователем, старшим следователем межрайонной прокуратуры, зам. руководителя межрайонного следственного отдела следственного управления СК при Прокуратуре РФ по УР, помощником и заместителем межрайонного прокурора, старшим прокурором отдела по надзору за производством дознания и оперативно-розыскной деятельностью Прокуратуры УР.



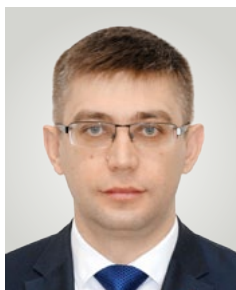
АЛЕКСАНДР ПРАСОЛОВ переназначен на должность уполномоченного по защите прав предпринимателей в УР. Родился 26 октября 1974 г. в г. Бузулуке Оренбургской области. Окончил УдГУ («экономика и управление производством»). 1994-1997 гг. – коммерческий директор АОЗТ «УДС». 1997-2003 гг. – экономист, зам. начальника финансового отдела, начальник финансового отдела, зам. руководителя филиала – главный экономист филиала, завод «Метеор». 2004-2007 гг. – главный экономист ЗАО «Уральское домостроение». С 2007 г. занимался предпринимательской деятельностью. В 2013 г. назначен уполномоченным по защите прав предпринимателей в УР.

ВАЛЕРИЙ СТАРЦЕВ назначен руководителем Поисково-спасательной службы Удмуртии. Родился 9 февраля 1982 г. в Воткинске. Окончил Институт гражданской защиты УдГУ, магистр. С 2000 г. прошел трудовой путь от зав. складом Поисково-спасательного отряда г. Воткинска до зам. начальника Поисково-спасательной службы УР по поисково-спасательным работам.



РУСТАМ ТУГУШЕВ назначен первым заместителем руководителя СКР по УР. Родился в 1975 г. в Пензе. В 1997 г. окончил Институт прокуратуры Саратовской государственной академии права, к.ю.н. 1997-2007 гг. – следователь, старший следователь, начальник отдела по расследованию особо важных дел, начальник отдела по надзору за следствием, дознанием и оперативно-розыскной деятельностью СУ Прокуратуры Пензенской области. 2007-2019 гг. – первый зам. руководителя следственного управления Следственного комитета РФ по Пензенской области.

РАШИД ХУСНУТДИНОВ стал председателем Общественной палаты УР. Родился 24 февраля 1980 г. в Ижевске. Образование высшее юридическое. Имеет квалификационную степень МВА МГУ им. М.В. Ломоносова (2014 г.). 1999-2015 гг. – работал юрисконсультантом, старшим юрисконсультантом, главным юрисконсультантом, начальником юридического отдела, заместителем директора, директором в финансовых организациях и на предприятиях Удмуртии. В 2015 г. перешел на научно-исследовательскую и преподавательскую работу. В 2015 г. избран в Общественную палату УР. В 2018 г. возглавлял рабочую группу Общественной палаты УР по мониторингу реализации избирательных прав граждан на выборах Президента РФ. Председатель исполнительного комитета УРО ООО «Ассоциация юристов России».



ЮРИЙ ЧУРАКОВ назначен директором Удмуртского центра сельскохозяйственного консультирования. Родился 1 января 1971 г. в пос. Игра. В 1989 г. окончил Училище олимпийского резерва № 1 (г. Москва). В 1994 г. – Сельскохозяйственную академию им. К.А. Тимирязева («ученый-агроном»). 1994-1997 гг. – главный агроном СПК «Ленин сюрес» Игринского района, 1997-2008 гг. – председатель СПК «Россия» Игринского района. 2008-2018 гг. – начальник Игринской эксплуатационной газовой службы филиала АО «Газпром газораспределение Ижевск» в г. Воткинске.



НАТАЛЬЯ ШАВШУКОВА назначена зам. министра сельского хозяйства и продовольствия УР. Родилась 21 мая 1981 г. в Свердловске. Окончила Уральскую государственную сельскохозяйственную академию («племенное дело в скотоводстве»). С 2002 по 2019 г. занимала ведущие должности в АО «Уралплемцентр», г. Екатеринбург (до 2006 г. – ФГУП «Свердловское» по племенной работе»).

Александр Бречалов: Мы находимся в процессе глобальных перемен

В конце декабря Глава Удмуртии Александр Бречалов выступил перед депутатами Госсовета УР с традиционным докладом «О положении дел в республике». Он подвел главные итоги социально-экономического развития за 2018 год и поставил задачи на 2019-й, сделав упор на реализацию национальных проектов.



Фото: udmurt.ru

Финансовые итоги

Говоря об экономическом положении в республике, Глава Удмуртии сделал акцент на успешной работе по экономии средств республиканского бюджета и совершенствовании межбюджетных отношений. Все соглашения с Минфином России выполнены, и поэтому в 2019 году республика получит беспрецедентную сумму безвозмездных поступлений.

— За достижение наивысших темпов роста налогового потенциала в 2018 году в бюджет республики поступила дополнительная дотация в размере 250 млн руб. Что касается заявочной кампании на 2019 год, то сумма безвозмездных поступлений из федерального бюджета уже составила почти 19 млрд руб. Рост во многом связан с нацпроектами, реализация которых начнется с 2019 года. Это почти 5,8 млрд руб. федеральных средств, которые будут направлены в республику в 2019 году.

Сэкономить бюджетные средства отчасти помог региональный центр закупок, который начал работать с 1 января 2018 года. Это позволило централизовать закупочный процесс по типу одного окна. Экономия средств, проходящих через госзакупки, в 2018 году составила 1 млрд 61 млн руб. Александр Бречалов отметил, что с 1 января 2019 года все торги в муниципальных образованиях свыше 100 млн руб. будет также проводить центр госзакупок.

— Учитывая положительный эффект, я ставлю задачу правительству: все

закупки ниже 100 тыс. руб. также проводить через современные системы сравнительного анализа и через единый центр закупок. Опыт регионов-коллег показывает, что это возможно и что это приводит к существенной экономии средств.

Год дорог

Александр Бречалов не мог не затронуть одну из важнейших и многолетних проблем республики — дороги. Именно ее масштаб подвиг команду Удмуртии объявить 2018-й Годом дорог, благодаря чему регион попал в федеральный проект «Безопасные и качественные дороги». Александр Бречалов сообщил, что в ноябре на Транспортной неделе в Москве Росавтодор отметил Удмуртию как лидера реализации проекта.

— За 2018 год нам удалось восстановить 132,3 км дорог, отремонтировать 254,6 км дорог регионального значения, реконструировать 44,1 км. Мы сравнили эти цифры с данными минувшего года — при сохранении объемов реконструкции на уровне 2017 года нам удалось более чем в 1,5 раза нарастить темпы ремонтных работ.

Самые масштабные работы были проведены в Глазове. В 2018 году в городе отремонтировано 52 участка автодорог общей протяженностью 38 км.

Затронул глава региона и проблему непроезжих сельских дорог, которых в республике сегодня 62. Он заявил, что в 2018 году в нормативное состояние приведены 19 непроезжих участков протяженностью 64,3 км. Полностью решить

проблему власти республики планируют в 2020 году. Кроме того, 70,9 км дорог в 2019 году отремонтируют по программе «Устойчивое развитие сельских территорий». На эти цели из федерального бюджета будет направлено 665,9 млн руб.

Успешный опыт реализации проекта «Безопасные и качественные дороги» позволил Удмуртии принять участие в проекте и в 2019 году. На его реализацию республика получит из федеральных источников более 964 млн руб. Деньги направят на ремонт 92,4 км дорожной сети регионального значения, 42,7 км автомобильных дорог местного значения в Ижевске, Сарапуле, Воткинске, Можге, Камбарском и Сарапульском районах. Средства будут затрачены также на устройство светофоров, освещения и комплексов фотовидеофиксации.

Александр Бречалов подчеркнул, что в 2019 году, как и в предыдущем, будет сделан акцент на экономии. Благодаря тому, что объемы дорожных работ разрывались на торгах, удалось сэкономить 146 млн руб., которые направили на ремонт дорог.

Национальные проекты

Кратко подводя итоги, Глава Удмуртии заострил внимание присутствующих на главной задаче 2019-го — реализации 12 национальных проектов, каждый из которых включает в себя 67 федеральных проектов. Они стали следствием подписанного 7 мая 2018 года Президентом РФ Владимиром Путиным указа

о национальных целях и стратегических задачах развития России до 2024 года.

— Мы находимся в процессе глобальных перемен, которые трансформируют все аспекты жизни — от личных и рабочих до государственных и международных.

Изменения обещают серьезные прорывы во всех областях: экономике, медицине, образовании, культуре, качестве жизни каждого человека.

Темпы этих изменений будут расти, и от того, насколько профессионально и органично мы сможем встроиться в этот поток, зависит дальнейшая судьба Удмуртской Республики и России в целом. Мы поставили перед собой амбициозные, общенациональные цели, к которым предстоит идти в ближайшие шесть лет. Достичь намеченного можно только при условии, что все мы и каждый в отдельности возьмем на себя ответственность и заложим крепкий фундамент для обеспечения процветания, безопасности будущих поколений.

Одним из крупнейших станет проект «Повышение производительности труда и поддержка занятости». Заявка Удмуртии признана одной из лучших, и республика вошла в число пилотных регионов, которые поддержало Правительство России. Участниками региональной программы стали 19 предприятий Удмуртии с объемом выручки от 800 млн до 30 млрд руб., отобранных из несырьевых секторов экономики: промышленности, сельского хозяйства, транспорта и торговли. Все 19 предприятий обладают наибольшим потенциалом повышения производительности труда. Помимо них, участие в программе примут АО «Концерн «Калашников» и ООО «Завод нефтегазового оборудования «Техновек». Предприятия получат доступ к микрофинансовой и нефинансовой поддержке, в том числе Фонда развития промышленности и Российского экспортного центра. Это льготные займы под 1% годовых, повышенная квота на получение льготных кредитов со ставкой 6,5%, налоговые преференции, программы обучения, финансирование цифровизации производства на предприятиях.

Не меньшую значимость будет иметь и проект «Малое и среднее предпринимательство». Главная цель проекта — поддержка МСП, в том числе и индивидуального предпринимательства, привлечение в эту сферу инициативных граждан. К 2024 году в малом и среднем бизнесе должно быть задействовано более 245 тыс. человек. На реализацию этого

проекта Удмуртия получит в 2019 году из федерального бюджета более 758 млн руб.

— Это беспрецедентный объем финансирования данного сектора экономики. Средства пойдут на предоставление поручительств субъектов МСП, предоставление им микрозаймов. И я поставил задачу — привлечь дополнительно более 200 млн руб. для предоставления льготных кредитов и займов для наших предпринимателей.

Из 67 федеральных проектов Удмуртия примет участие в 50. В 17 проектах регион не будет участвовать в силу их специфики. На реализацию мероприятий республика в 2019 году получит 5,8 млрд руб. Задача поставлена серьезная, и Глава Удмуртии призвал подчиненных подойти к ее решению ответственно.

— Хочу подчеркнуть, что при разработке и в дальнейшем при реализации нацпроектов используется комплексный подход, и успех зависит, прежде всего, от логически выверенной стратегии и сплоченной командной работы. Я призываю вас научиться эффективному и оперативному взаимодействию.

К большому сожалению, в нашей работе все еще присутствует подход: «это не моя забота, пусть об этом беспокоится кто-нибудь другой».

От такого деструктива необходимо отказать ради решения поставленной задачи. Мы, я считаю, единая команда и движемся к одной цели — благополучию жителей Удмуртии, прошу вас не забывать об этом.

Нацпроект «Жилье и городская среда»

Содействовать благополучию жителей всей страны призван и нацпроект «Жилье и городская среда», который включает в себя несколько федеральных проектов. На их реализацию в 2019 году Удмуртия получит из федерального бюджета более 1,16 млрд руб. Треть из них будет направлена на строительство 5 школ и 13 детских садов, в частности, школы на 1 224 места по ул. Берша в Ижевске и детского сада на 116 мест в жилом районе «Сельхозвыставка».

На средства федерального проекта «Формирование комфортной городской среды» будет благоустроено 93 общественных пространства и 191 двор. На эти мероприятия Удмуртия получит из федерального бюджета 465,7 млн руб.

Еще 284,5 млн руб. будут направлены на расселение аварийного жилищного фонда общей площадью 1,17 тыс. кв. м. Речь идет о многоквартирных домах, признанных аварийными до 1 января 2017 года. Предыдущая федеральная программа закончилась осенью 2017 года и касалась домов, признанных аварийными до 1 января 2012 года.

В 2019 году будет возобновлено участие Удмуртии и в программе поддержки молодых семей: 73 семьи получат социальные выплаты на приобретение жилья. Также будет продолжена реализация региональной программы по газификации. В 2019 году планируется ввести в эксплуатацию около 250 км газопроводов и газифицировать 7,5 тыс. квартир.

Соцобъекты

Глава Удмуртии коснулся и вопросов строительства и реконструкции ключевых социальных объектов. По его словам, в 2019 году планируется достроить поликлинику в Ленинском районе Ижевска и 50-метровый бассейн, а также начать реконструкцию ледового дворца «Ижсталь». Будет продолжено строительство ФАПов на селе, ремонт зданий больниц, создана сеть онкоцентров, начнется строительство туберкулезной больницы, будут куплены еще четыре передвижных диагностических центра.

Время «Ч»

В заключение доклада Глава Удмуртии подчеркнул, что 2019 год станет «временем «Ч», переломным годом для республики и страны в целом. По словам Александра Бречалова, реформы, через которые пришлось пройти всей Удмуртии в последние два года, еще не окончены. Он поблагодарил всех, кто поддержал его команду, и призвал сплотиться для решения новых задач.

— Реформы и системные преобразования — это всегда сложно. Куда проще найти причины для бездействия и пораженческих настроений: это невозможно, не своевременно. Но если мы сдадимся сейчас, то откажемся от лучшего будущего для целой республики. 2019 год — это время «Ч», переломный год для нашей республики и для страны в целом. Я хочу, чтобы накануне ответственного и, возможно, трудного года каждый из вас честно ответил себе на вопрос, можем ли отступить, отложить реформы на более удобное время. Мое мнение остается неизменным: только выход из зоны комфорта и готовность принять вызов позволят нам построить ту экономику, которую мы хотим, ту безопасность, которая нам необходима, и то свободное общество, в котором каждый из нас мечтает жить и растить детей, — резюмировал Глава Удмуртии.

Дорогие друзья!



В этом году Министерство обороны Российской Федерации проводит юбилейный пятый Международный военно-технический форум «АРМИЯ».

Являясь одной из крупнейших и авторитетных мировых выставок вооружения и военной техники, он играет важную роль в сближении гражданского общества и армии, повышении авторитета Вооруженных сил, воспитании у подрастающего поколения чувства гордости за свою страну.

Как и прежде, значительное место в программе мероприятия отводится международной части, которая направлена на укрепление межгосударственной кооперации по созданию современного оружия.

Без сомнения, представленные инновационные разработки как отечественных, так и зарубежных предприятий вызовут большой интерес у экспертов и гостей выставки. Не менее познавательной для всех станет экспозиция о российской военной группировке в Сирийской Арабской Республике.

Убежден, что Международный военно-технический форум «Армия-2019» послужит конструктивному обмену опытом производителей продукции военного назначения, поиску и внедрению прорывных идей и технологий, выработке новых подходов к развитию Вооруженных сил.

Желаю участникам форума продуктивной работы, а его гостям – ярких и незабываемых впечатлений.

Ждем на «Армии-2019».

Министр обороны Российской Федерации, генерал армии С. Шойгу



Порядок проведения:

25 июня

– открытие форума, официальная часть, работа первых лиц государства, руководителей органов государственной власти, предприятий промышленности и иностранных делегаций;

26-27 июня

– дни для специалистов;

28-30 июня

– дни для массового посещения.

В соответствии с распоряжением Правительства РФ с 25 по 30 июня 2019 года пройдет Пятый юбилейный Международный военно-технический форум «Армия-2019».

Начиная с 2015 года, форум «Армия» подтверждает свой статус одной из ведущих выставок вооружения и техники и авторитетной площадки для обсуждения вопросов развития и укрепления международного военного и военно-технического сотрудничества.

В рамках предстоящего форума предусматриваются статическая выставочная экспозиция, демонстрационная и научно-деловая программы, а также протокольные и культурно-художественные мероприятия.

К участию в форуме приглашено более 2500 предприятий и организаций. Проводится предварительное зонирование статической экспозиции в выставочных павильонах и на открытых площадках Конгрессно-выставочного центра «Патриот».

С учетом опыта ранее проведенных мероприятий продолжается работа по совершенствованию информационно-навигационной системы по объектам форума.

Для обеспечения международной составляющей совместно с заинтересованными органами государственной власти организована работа по приглашению 130 официальных делегаций и предприятий зарубежных стран.

Подготовлены и проходят согласования в МИДе России приглашения

официальных делегаций более 130 оборонных ведомств иностранных государств.

С целью информирования о мероприятиях форума запланировано проведение в мае 2019 года брифинга для военно-дипломатического корпуса иностранных государств, аккредитованного в Москве.

Также планируются презентации форума в ходе VIII Московской конференции по международной безопасности (24-25 апреля 2019 г.) и при проведении международных мероприятий с участием должностных лиц Минобороны России.

По предварительным оценкам, участие в форуме примут более 1500 предприятий и организаций, которые представят свыше 27000 образцов продукции и технологий. Суммарная посещаемость форума, как и в 2018 году, может превысить 1 млн человек.

В рамках организации Международного военно-технического форума «Армия-2019» основным направлением деятельности является консолидированная работа всех заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и организаций по максимальному привлечению к участию в форуме предприятий и организаций, делегаций иностранных государств, качественной подготовке выставочных экспозиций, мероприятий научно-деловой и демонстрационной программ, обеспечению инновационного уровня представляемых экспонатов, а также выполнению всего комплекса мероприятий по закреплению направлениям ответственности.

Пять отличников Удмуртии



1

Первый в рейтинге «отличников» – Глава Удмуртии **Александр Бречалов**. Президент России Владимир Путин отметил большой рывок, который сделала Удмуртия в ходе реализации федерального проекта «Безопасные и качественные дороги», войдя в тройку регионов-лидеров. В ходе рабочей встречи с главой государства, которая состоялась в январе, Александр Бречалов проинформировал президента о социально-экономическом развитии региона и пригласил его принять участие в мероприятиях в рамках празднования 100-летия М.Т. Калашникова.



2

На втором месте **Геннадий Кудрявцев**, генеральный директор АО «Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг». Линейка медицинской техники торговой марки «Аксион» в категориях «Кардиология», «Реанимация», «Неонатология» и «Хирургия» была представлена в Дубае на международной выставке в области здравоохранения и медицинского оборудования Arab Health 2019. Это вторая по величине в мире и самая крупная в регионе Персидского залива выставка, на которой демонстрируются последние технологии, новейшие продукты, услуги и разработки в медицине, фармацевтике, здравоохранении. В первый же день мероприятия был подписан контракт с компанией Insight Medical Systems о поставке дефибрилляторов «Аксион» в Саудовскую Аравию. Глава Удмуртии Александр Бречалов, принимавший участие в работе выставки, отметил, что подписанные соглашения – новый шаг в развитии экспортного потенциала региона.



3

На третьей позиции глава города Ижевска **Олег Бекмеметьев**. В январе он подвел итоги первых 100 дней работы на этом посту. В числе заметных результатов – утверждение новой структуры администрации города. Из 39 структурных подразделений останется 30. В ходе реорганизации планируется сократить 130-140 штатных единиц. Изменения коснутся, в первую очередь, сотрудников, которые выполняют дублирующие функции. Экономия фонда оплаты труда после оптимизации численности и объединения структурных подразделений может составить около 71 млн руб. Также город планирует получить средства от продажи высвободившихся площадей, по предварительным оценкам, это примерно 17 млн рублей.



4

Четвертый в рейтинге управляющий акционер агрохолдинга «КОМОС ГРУПП» **Андрей Шутов**. Производственная площадка «Сарапул-молоко» субхолдинга по переработке молока ОАО «МИЛКОМ», который входит в состав «КОМОС ГРУПП», включена Федеральной службой по ветеринарному и фитосанитарному надзору в реестр предприятий-экспортеров продукции в Китайскую Народную Республику. Компания вошла в число первых 10 российских поставщиков, одобренных Главным таможенным управлением Китая и получивших право поставлять молоко и молочную продукцию на территорию КНР. По словам Андрея Шутова, это первый шаг на пути освоения нового рынка, а первые поставки запланированы к концу текущего года после прохождения всех необходимых процедур по сертификации и заключению контрактов.



5

Закрывает список «отличников» генеральный директор ООО «LADA Ижевский автомобильный завод» **Денис Носов**. Производимые в Ижевске автомобили семейства Lada Vesta возглавили рейтинг самых продаваемых автомобилей в России по итогам 2018 года с результатом 108 364 единицы, что на 40% превышает показатели 2017 года. Это 30% от общего объема производства автомобилей под брендом Lada. Достойное место в линейке занимают универсалы Lada Vesta SW и Lada Vesta SW Cross – 43 282 автомобиля, которые стали главными драйверами роста продаж. Доля Lada Vesta на российском рынке новых автомобилей составила 6,4%. Также Vesta перехватила статус экспортной модели номер один у Lada 4x4. Рост продолжился, и в январе 2019 года нашли своих покупателей 7 078 автомобилей семейства, что на 5,7% выше, чем за аналогичный период прошлого года.

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ



– Светлана Анатольевна, как организована работа с кадрами на Ижевском электромеханическом заводе «Купол», как удается настолько успешно решать проблему комплектования требуемым персоналом, которая на сегодня существует на других предприятиях?

– На предприятии создана многоуровневая система развития кадрового потенциала. Работа по привлечению кадров ведется в несколько этапов и начинается уже тогда, когда наш будущий работник еще ходит в детский сад. Дошкольники узнают об ИЭМЗ «Купол» в детском занимательном парке «КИДО», в котором реализуется ознакомительная программа. На школьном уровне ознакомительный этап постепенно переходит в профориентационный. Работа по профессиональной ориентации школьников ведется нами во многих учебных заведениях города, наиболее глубоко – в экономико-математическом лицее № 29, где организован специализированный «Купол-класс». Для учащихся «Купол-класса» организованы дополнительные занятия по профильным предметам, проводятся различные мероприятия совместно с Советом молодежи предприятия, они получают целевые направления в ведущие вузы-партнеры АО «ИЭМЗ «Купол». Следующий этап – подготовка будущих работников – начинается на среднем техническом уровне. У нас ведется активная работа с Техникумом радиоэлектроники и информационных технологий имени Александра Васильевича Воскресенского (директора ИЭМЗ в 1964-1988 гг.). Здесь реализуются различные программы обучения, дающие на выходе высококвалифицированных рабочих, лучшим учащимся выплачивается заводская стипендия. Инженерные и конструкторские кадры мы комплектуем из выпускников ведущих технических вузов страны. С 2008 года общество участвует в реализации государственного плана подготовки кадров для предприятий ОПК (целевое обучение). По целевым программам в бакалавриате, специалитете, магистратуре и аспирантуре обучается свыше двухсот человек. Наиболее масштабно и разнообразно сотрудничество с Ижевским государственным техническим университетом имени Михаила Тимофеевича Калашникова. Для студентов, обучающихся по приоритетным для ИЭМЗ специальностям, организуются экскурсии на предприятие, все виды практик, предоставляется возможность курсового и дипломного проектирования. Начиная с

Масштабное перевооружение Российской армии поставило оборонные предприятия перед необходимостью решения целого ряда серьезных проблем. Среди них – кадровая. В течение девяностых-нулевых годов, когда гособоронзаказ был заметно уменьшен, а активная молодежь в значительной мере шла не в производство, а в бизнес, кадровый потенциал военных заводов серьезно сократился. И его пришлось наращивать практически одновременно с увеличением объемов производства вооружений и военной техники. Это была весьма непростая задача, но многие российские оборонные предприятия решили ее вполне успешно. В их числе Ижевский электромеханический завод «Купол» (входит в состав АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей»). О том, как на предприятии поставлена работа с кадрами, мы попросили рассказать **Светлану Анатольевну Ровенскую** – начальника управления по персоналу АО «ИЭМЗ «Купол».

4-го курса, студенты принимаются на работу в заводские подразделения в соответствии с получаемой ими специальностью. С 2016 года успешно обучающимся студентам-целевикам 3-4-го курсов выплачивается заводская стипендия.

«Купол» принимает активное участие в реализации инновационных образовательных проектов. В частности, мы приняли участие в Президентской программе «Повышение квалификации инженерных кадров на 2012-2014 годы» и в ведомственной целевой программе «Повышение квалификации инженерных кадров на 2015-2016 годы», в образовательном проекте «Роснано». В 2019-2021 годах предполагаем обучение двух групп магистрантов в рамках инновационного проекта «Новые кадры ОПК».

В 2015 году в ИжГТУ открыта базовая кафедра «Конструирование и технологии производства», где разработаны учебные программы по заявке и при участии главных специалистов «Купола».

Завод активно содействует учебным учреждениям в организации преддипломной и производственной практики: в 2018 году их прошли 127 студентов вузов и 200 учащихся учреждений НПО и СПО г. Ижевска и Удмуртской Республики.

В итоге взаимодействия с образовательными учреждениями ИЭМЗ «Купол» получает кадры, не только прошедшие серьезную подготовку в ведущих учебных заведениях республики и страны, но и изначально нацеленные на работу именно на Ижевском электромеханическом заводе «Купол», знающие его с детских и юношеских лет.

– Как ведется работа с молодыми работниками, поступившими на завод?

– Работа с молодёжью на предприятии ставит своими основными задачами адаптацию молодых специалистов, выявление и развитие их способностей, закрепление новых кадров на



реклама

предприятия и постоянное повышение их профессионального мастерства. В ходе активной адаптации мы стремимся облегчить молодым людям процесс их перехода от сравнительно вольной школьной и студенческой жизни к работе, требующей серьезной дисциплины. Для активного погружения в новую среду принятые на завод молодые работники и специалисты выезжают на обучающую смену «Поколение NEXT», где проходит посвящение в «купольчане», проходят школу молодого специалиста, где знакомятся с заводом, со своими будущими обязанностями. За работниками закрепляются наставники, которые целенаправленно передают свой опыт и знания новым сотрудникам, вводят их в курс дел. По результатам адаптации молодые специалисты проходят аттестацию, молодые рабочие – тарификацию. В итоге человек втягивается в работу постепенно, задачи, которые перед ним ставятся, усложняются поэтапно, что позитивно влияет на сохранение высокой трудовой мотивации.



Для координации работы с молодежью, ускорения адаптации молодых работников на предприятии создан и действует Совет молодежи, который проводит работу, направленную на повышение эффективности использования знаний молодых работников, привлечение их к участию в общественной жизни завода. Большая работа проводится по активизации научно-технического потенциала молодых работников, развитию их профессиональных навыков и творческой активности. Выявление талантов, определение предпочтений, сильных и слабых сторон работника – важный этап работы с молодыми кадрами. Ребята проходят различные тесты, на основе которых им выдаются рекомендации – в каких направлениях продолжать свое профессиональное совершенствование, в каких формах общественной работы участвовать. Эта работа продолжается затем на различных тренингах, в ходе командной работы.

Мы уделяем большое внимание организации различных форм общественной жизни на заводе – тематическим клубам, фестивалям и играм. В ходе проведения этих мероприятий наши работники ближе знакомятся друг с другом, сплочаются в единый заводской коллектив, у них появляются друзья и единомышленники.

– В Ижевске много оборонных предприятий. Какие усилия прилагаются для того, чтобы молодежь работала именно на «Куполе»?

– Все вышеперечисленные мероприятия решают, в том числе, и задачу закрепления работника. Но есть и специализированные меры. Одним из способов закрепления высококвалифицированного персонала стал процесс повышения мотивации труда, который в обществе реализуется через материальное и моральное стимулирование работников. В 2006 году были сделаны первые шаги по созданию «специальных условий» для отдельных категорий работников: установлен повышенный уровень заработной платы и назначены «подъемные» для вновь принимаемых. Число работников, получающих ежемесячную стимулирующую

выплату, составляет более тысячи человек. На предприятии создана система работы по награждению персонала, внедрены новые корпоративные награды и звания, такие как премия имени А.В. Воскресенского для молодых руководителей; премия имени М.Т. Калашникова для лучших молодых конструкторов; премия имени Ю.Д. Маслюкова для лучших технологов, и другие.

Важно отметить, что эта работа ведется не только на заводском уровне, но и на уровне АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей», в состав которого входит наш завод. Ежегодно лучшим молодым работникам назначаются стипендии АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей». Более того, трем работникам «Купола» – главному конструктору А.П. Александрову, заместителю главного технолога А.В. Бузанову, начальнику научно-технического отдела М.В. Горбунову и его заместителю И.Л. Нагорных, начальнику технического отдела ОКБ А.И. Саблину была назначена стипендия работников предприятий ОПК России.

Совокупно эти меры не только способствуют закреплению специалистов на нашем заводе, но и активно стимулируют их дальнейший профессиональный рост.

– Продолжается ли работа со специалистами и рабочими после того как они «перерастают» статус «новичков»?

– Безусловно. Одной из форм организации работы по совершенствованию профессионального мастерства на ИЭМЗ «Купол» являются конкурсы профмастерства.

Первоначально они проводились среди рабочих, однако вскоре приобрели заметную популярность не только среди рабочего персонала, но и среди других категорий наших работников, и на предприятии были проведены конкурсы профессионального мастерства инженеров и мастеров. Наши работники успешно участвуют и в международных олимпиадах для молодых профессионалов, организуемых движением WorldSkills International.

Важным фактором профессионального роста является непрерывное образование. В настоящее время на ИЭМЗ «Купол» разработано и действует более 350 программ для внутрифирменного обучения, к преподаванию привлекаются более 50 высококвалифицированных специалистов и руководителей предприятия.

Большая работа ведется через Совет мастеров. Как известно, на производстве первоначальным звеном управления является мастер. На заводе этому звену управления уделяется особое внимание. Поэтому кадровая служба всегда поддерживает стремление мастеров к самосовершенствованию, используя свой арсенал мотивации.

Мы также уделяем серьезное внимание обеспечению предприятия руководителями, обладающими высоким профессионализмом, организаторскими способностями, ответственностью, целеустремленностью. В обществе формируется состав резерва, в который выдвигаются наиболее способные работники, обладающие необходимыми знаниями, навыками и опытом. Для резервистов осуществляется теоретическая и практическая (стажировка) подготовка в процессе производственной деятельности. За последние 10 лет стажировку прошло более 400 человек из состава резерва, были назначены на руководящие должности из числа «резервистов» более 300 человек.

Подводя итог, следует отметить, что работе с персоналом на ИЭМЗ «Купол» уделяется огромное внимание, поскольку именно кадры являются залогом успешного развития любого крупного промышленного предприятия. Выверенная и гибкая кадровая политика позволяет «Куполу» выполнять поставленные производственные задачи и планы в условиях дефицита на рынке труда высококвалифицированных рабочих и инженерных кадров и постоянного совершенствования выпускаемых изделий, внедрения новых технологий и сложного современного оборудования.

– Спасибо за интервью.

– Спасибо вашему изданию за внимание к вопросам кадровой политики предприятий ВПК.

Готовить кадры должным образом



Если считать нормой наличие некой грани между выпускником технического вуза и инженером-практиком, то придется признать, что Воткинский завод эту норму не только нарушает, но и разрушает. Для того чтобы молодые квалифицированные специалисты без раскочки и длительного переходного периода приступали к решению сложных производственных задач.

Поэтому сегодня студент старшего курса Воткинского филиала ИжГТУ, работающий на полставки на заводе, такое же обычное явление, как работник, получающий высшее образование на вечернем факультете. Эта практика была внедрена в то время, когда прекратился приток на предприятие выпускников крупнейших технических вузов страны и пришлось рассчитывать только на свои силы.

В начале 2000-х по решению генерального директора Воткинского завода **Виктора Григорьевича Толмачева** на предприятии на полставки начали принимать студентов-четверкурсников. Несколько лет назад на работу стали брать и учащихся третьих курсов. Подкрепляя теоретические знания немедленным практическим их применением, такие выпускники приходят на производство практически готовыми специалистами. В основной массе и выпускные квалификационные работы они выполняют по заводской тематике.

Продолжение традиций

Завод, для нужд которого 60 лет назад и был открыт ВФ ИжГТУ, всегда поддерживал его материальную базу на актуальном уровне, соответствующем технологическому оснащению самого предприятия. Правда, на рубеже веков и здесь произошел провал, обусловленный известными экономическими «реформами». Теперь эта практика возобновлена.



Ленточка символическая, а вклад в подготовку будущих инженеров полновесный.

В 2012 году в филиале была открыта первая именная лаборатория – аудитория предприятия. С тех пор установленное в ней новейшее оборудование позволяет студентам и ребятам из профильных классов, организованных в одной из школ города, проводить испытания на различных математических моделях. Это способствует повышению уровня профессиональной подготовки будущих специалистов завода.

Под занавес 2018-го состоялось торжественное открытие второй подобной лаборатории. Символическую красную ленточку перерезали заместитель генерального директора предприятия



по персоналу **Вадим Игоревич Овчинников**, главный технолог **Александр Юрьевич Чирков**, директор филиала университета **Иван Александрович Давыдов** и бывший директор, почетный профессор университета, заслуженный деятель высшего образования России **Валентин Николаевич Репко** (на фото – слева направо).

Почти завод

Большая светлая аудитория с тремя десятками компьютеров, удобных столов и кресел разделена стеклянной стеной.

– Первая часть предназначена для занятий студентов по направлению конструкторской подготовки производства, – пояснил и.о. декана факультета **Виталий Алексеевич Смирнов**. – С помощью программ «КОМАС-3D», «APR WinMachine», «ЛОЦМАН» будущие инженеры и технологи создают 3D-модели изделий, проводят инженерные расчеты и управляют данными об изделии с учетом специфики завода.



Во второй половине – интерактивный класс технологической подготовки производства. На столах рядом с мониторами установлены симуляторы панелей станков с программным управлением. Здесь ребята учатся составлять управляющие программы с помощью программного обеспечения SprutCAM и WinNC и в виртуальном режиме выполнять фрезерные или токарные операции.

реклама

Панели оператора можно менять, имитируя разные системы управления: Fanuc и Sinumerik. Это реальные панели станка, реальные клавиши, реальные органы управления станком.

В новой лаборатории будут проводиться занятия не только со студентами, но и с учениками профильных классов школ города. Возможны также переподготовка и повышение квалификации специалистов завода.



Рабочий инструмент современного инженера давно уже не кульян. Поэтому и осваивать профессию надо современными методами.

– Сейчас время такое, что технический прогресс не идет, а стремительно летит, – отметил **Вадим Игоревич Овчинников**. – Мы понимаем, что четыре-пять лет, которые отведены студентам для учебы в университете, нужно использовать максимально продуктивно, чтобы они шли в ногу с техническим прогрессом, а может, и впереди него.

Задание на приобретение оборудования для новой лаборатории разрабатывали в заводском отделе главного технолога. Оно должно было учесть не только современное оснащение производства, но и перспективу его совершенствования.

– Когда я работал конструктором, мы чертили эти детали в трех проекциях, – указывая на мониторы с разноцветными 3D-моделями, заметил **Валентин Николаевич Репко**. – И нужно было самому сообразать, как их выстроить. А сейчас вы можете получить это же за секунды. Сколько выигрываете времени! Куда девать это время? Ни одному преподавателю не давать покоя: «Давайте нам знания, давайте нам задания!». Тогда станете творческими личностями, специалистами на вес золота.

И пусть занятия в новой лаборатории идут всего несколько недель, преподаватели и студенты единомышленны – практикум в лаборатории поможет быстрее освоиться на производстве.

На средства Воткинского завода в именной лаборатории проведен капитальный ремонт, установлена мебель, приобретены симуляторы систем управления станков с ЧПУ, компьютеры, программное обеспечение, мультимедийное интерактивное оборудование и другое оснащение.

Поддержка молодых

Вчерашние студенты, чей переход на производство становится все более плавным и бесступенчатым, с первых дней своей работы на предприятии в статусе молодых специалистов оказываются в центре внимания и поддержки. Каждый получает персонального наставника и единовременную выплату в качестве подъемных. Но совершенствование продолжается, и не только производственное, но и личностное.



Дни технического творчества призваны раскрыть потенциал молодых специалистов, дать толчок для самостоятельной работы.

Так, 24 января открылись традиционные Дни технического творчества. Открытие приурочено ко дню рождения легендарного директора Воткинского завода **Владимира Геннадиевича Садовникова**.

Серия мероприятий, объединенных общей идеей, включает в себя научно-практическую конференцию «Успешная молодежь – успешное предприятие», Школу молодого инженера, 45-ю научно-техническую конференцию для молодых специалистов и рабочих и конкурс профессионального мастерства по шести рабочим специальностям, включая состязания операторов станков с программным управлением по стандартам WorldSkills.

Кроме того, в планах инженерно-техническая игра «Инженерный креатив», участие молодых заводчан во всероссийском конкурсе «ТОП-100 лучших инженеров России» (по направлениям CAD-проектирование и CAM-обработка) и чемпионатах по профессиональному мастерству отраслевого и всероссийского уровня.

Слово студентам ВФ ИжГТУ



Альбина Шарипова, 4-й курс, инженер-технолог отдела главного технолога:

– Если хочешь достичь определенных целей, нельзя сидеть сложа руки. Я начала трудовую деятельность на Воткинском заводе

контролером на сборочном участке. Поработала с чертежами, с изделиями, получила представление о производстве. Приобретенный опыт очень пригодился в отделе главного технолога.

Мне нравится моя профессия, нравится создавать техпроцессы. Это необходимая и ответственная работа. Буду стараться и, возможно, со временем займу руководящую должность.



Евгений Кочнев, 4-й курс, мастер слесарно-штамповочного участка механосборочного цеха:

– Учеба, безусловно, необходима, но я люблю работать руками. Начинать слесарем, теперь осваиваюсь в качестве мастера.

Совмещать учебу с работой сложно только во время сессии. Пока же хватает времени даже на общение с друзьями.

Работать с металлом, составлять маршруты обработки деталей – это мое. Так что отслужу в армии и вернусь в цех. Буду глубже осваивать выбранную профессию.

Елизавета Радионова, 4-й курс, инженер-технолог отдела главного металлурга:

– Работа на предприятии очень помогает в учебе. То, что преподавать в институте, на заводе отрабатываю на практике. Так знания лучше усваиваются. Кроме того, теперь я знаю, чем буду заниматься в жизни. И мне это нравится. Хочу и дальше работать в отделе главного металлурга. Развиваться. Принять участие в научно-технической конференции: самой выбрать тему, досконально ее изучить, внедрить технологию и получить результаты.



Трансформация экспорта



В середине 2018 года Российский экспортный центр (РЭЦ) совместно с Минпромторгом, Минэкономразвития, Минсельхозом, Минтрансом, экспертами и представителями бизнеса подготовили национальный проект «Международная кооперация и экспорт». Его цель – решить задачу по увеличению объема экспорта несырьевых неэнергетических товаров до 250 млрд долларов к 2024 году, поставленную в майском указе Президента России Владимира Путина. О первых результатах работы в рамках новой парадигмы экспортно ориентированной экономики генеральный директор Российского экспортного центра **Андрей Слепнев** рассказал на страницах специализированного отраслевого издания «Российский экспортер».

О роли нацпроекта

Подходы, которые использовались при разработке нового национального проекта, во многом отличались от предыдущего опыта подготовки реформ федерального масштаба. В работе над экспортной реформой приняли участие не только представители министерств и ведомств, но и основные действующие лица преобразований – предприниматели, которые рассказывали о своих проблемах и предлагали решения.

РЭЦ, который стал основной площадкой для обсуждения проекта, предложил сделать это в формате проектной мастерской. Была проведена серия мозговых штурмов, участники которых уточнили вектор реформы и детализировали задачи. Их предложения были учтены при формировании промышленной, сельскохозяйственной и продовольственной экспортной политики, а также новой повестки в сфере экспорта услуг, регулирования, финансовых и нефинансовых мер поддержки экспортеров, логистики, национальной системы продвижения и т.д.

В национальном проекте развития несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ) прописаны результаты и инструменты их достижения, сделан акцент на обрабатывающей промышленности и развитии производств верхних переделов. Новые задачи потребовали корректировки существующих мер поддержки экспортеров из тех отраслей, которые вносят наибольший вклад в развитие ННЭ.

Отдельный проект, который курирует РЭЦ, – разработка системы «одного окна» на базе единой цифровой платформы, которая позволит комплексно обслуживать экспортеров на протяжении

всего экспортного цикла. Взаимодействие компаний с органами власти и другими организациями, влияющими на экспортную деятельность, должно осуществляться в электронной форме.

Рекордный экспорт

2018 год оказался переломным для российского несырьевого экспорта. Его объем к концу года составил около 147 млрд долларов. Был установлен пятилетний рекорд – схожие результаты российская экономика показывала только в 2013 году (143,5 млрд долларов). Для сравнения: в 2017 году объем ННЭ составил 133,8 млрд долларов.

Положительная динамика наблюдалась по большинству видов продукции. К примеру, продовольствие и продукция лесопромышленного комплекса побили свои рекорды 2014 года, а машиностроительная отрасль приблизилась к историческому максимуму 2013 года. Основные факторы, которые привели к таким показателям, – повышение мировых цен, укрепление рубля и увеличение физических объемов несырьевой продукции для экспорта.

Отрасли с потенциалом

Наиболее готовы для увеличения экспортных поставок сегодня машиностроение, химическая промышленность, агропромышленный комплекс, металлургия и лесопромышленный комплекс.

Россия стала одним из крупнейших мировых экспортеров продовольствия, при этом потенциал АПК далек от исчерпания. По предварительным оценкам, в 2018 году он составит более



22 млрд долларов (на 3 млрд больше, чем в 2017 году), и это очередной рекорд. Основными товарными группами российского продовольственного экспорта сегодня являются зерно, рыба и морепродукты, а также растительные масла. Кроме этого, Россия в больших объемах экспортирует кондитерские изделия, масло-семена, напитки, мясо, маргарин, соусы, муку, хлопья, макаронные изделия, молочную продукцию, консервы и т.д. По зерну страна сохраняет второе место среди мировых экспортеров. Россия – лидер по экспорту крабов, кориандра и дрожжей, а также входит в первую тройку по экспорту гороха и гречки.

За последние годы развился нетрадиционный для России сегмент – производство соевого и рапсового масел. Страна занимает шестое место в мире по их экспорту. Соевое масло отправляется в Северную Африку и Китай, большая часть рапсового – в Европу. А еще Россия стала шестым экспортером в мире по экспорту маргарина и входит в десятку ведущих экспортеров фасованного чая и шоколадной продукции – поставки шоколада растут за счет Китая и стран Персидского залива.

Логистика

Для продукции АПК с короткими сроками хранения большую роль играет скорость доставки. Чтобы способствовать решению этой проблемы, РЭЦ с 2017 года активно развивает концепцию организации скоростных экспортных маршрутов с использованием железнодорожного транспорта. В 2017 году были запущены экспортные железнодорожные маршруты из Ворсино (Калужская область) в Китай (город Чэнду и порт Далянь). В 2018 году экспортные поезда в Чэнду начали отправляться из Краснодарского края, который является наиболее перспективным регионом для поставок продукции АПК, время в пути по новому маршруту составляет 14-16 дней.

Нацпроектом также предусмотрены модернизация и строительство новых пунктов пропуска через границу и снятие регуляторных барьеров при перевозках. Однако помимо логистики есть и другие направления, которые требуют участия государства. В их числе смягчение валютного законодательства, упрощение визового режима для туристов, расширение действующей системы субсидий (на продвижение, сертификацию) и др.

Сегменты с перспективой

Проект «Международная кооперация и экспорт в промышленности» рассчитан на диверсификацию поставок предприятиями наиболее развитых отраслей российской промышленности. Среди них автомобилестроение, сельскохозяйственное и железнодорожное машиностроение. На экспорт работают и компании, ведущие разработки в области цифровых технологий, – цифровизация открывает новые возможности для российского экспорта.

Кроме этого, РЭЦ рассчитывает на развитие экспорта услуг (в том числе туризма, образования, медицинских услуг), который выделен в отдельное направление нацпроекта.

Большая ставка делается и на развитие национальных индустрий. Например, экспорт российских мультфильмов влечет за собой

продажу не только контента, но и большого пакета лицензионной продукции: от игрушек до одежды, аксессуаров, продуктов питания с изображениями популярных персонажей и т.д. В 2018 году подписано несколько соглашений, связанных с поддержкой на внешних рынках российских производителей мультфильмов – студий «Рики» и Wizart. Еще один проект, получивший поддержку РЭЦ, – строительство международного кластера по производству компьютерной графики с дислокацией в России и Сербии.

За поддержкой

Выполняя агентскую функцию Правительства РФ, РЭЦ реализует ряд специальных программ поддержки экспорта, в рамках которых бизнес может получить компенсацию части затрат на транспортировку своей продукции, сертификацию, патентование, участие в международных выставках и деловых миссиях. Росэксимбанк, входящий в группу РЭЦ, обеспечивает кредитно-гарантийную поддержку бизнеса (акцент в кредитной линейке сделан на финансирование иностранного покупателя напрямую или через банк страны-импортера). Страхованием кредитов в группе РЭЦ занимается агентство ЭКСАР, которое страхует риски внешнеторговой деятельности, обеспечивая защиту экспортеров и их клиентов от потерь по экспортному контракту. По итогам девяти месяцев 2018 года услуги оказаны 8970 экспортерам, большая часть из них – представители малого и среднего бизнеса.

Одним из самых эффективных инструментов для продвижения экспортеров являются бизнес-миссии, которые позволяют найти партнеров на других рынках. В 2018 году РЭЦ организовал десять деловых поездок в перспективные страны – Монголию, Вьетнам, Марокко, Индию, Китай, Узбекистан и др. Хорошие результаты показал новый формат продвижения продукции Russian Gastro Week, сочетающий в себе элементы ярмарок-выставок и бизнес-миссий. За два года проведено десять таких мероприятий. Сумма контрактов, подписанных по их итогам, составила около 1 млрд рублей.

Следующий проект, который реализуется совместно с Минсельхозом России, – организация шоурумов за рубежом. Сейчас работают три павильона – в Китае, Вьетнаме, ОАЭ, где представлена продукция примерно сотни экспортеров. В планах на 2019 год – открытие четвертого павильона (скорее всего, в Индии).

Не менее важным условием продвижения на внешних рынках является присутствие на виртуальных торговых площадках. С 2018 года РЭЦ активно строит сеть павильонов российских компаний на популярных маркетплейсах, ориентируясь, прежде всего, на китайские электронные площадки Tmall, JD, 1688. Китайские потребители исторически относятся к России и российской продукции с большой симпатией. В Китае, а также в Индии и Узбекистане в 2018 году открылись новые торговые представительства, которые позволяют на местах решать проблемы и отвечать на запросы экспортеров, а также знакомить деловое сообщество стран с российскими компаниями и продуктовой линейкой РЭЦ.

Хорошие результаты показывает программа РЭЦ по продвижению продукции под национальным брендом Made in Russia и система добровольной сертификации «Сделано в России».





Эта программа призвана помочь лучшим российским производителям выйти на зарубежные рынки и гарантировать безопасность маркированной продукции. Сертификацию прошли 197 компаний, которые получили документы на 550 товарных позиций.

Крупные, и не только

Российский экспортный центр участвует в крупных и масштабных проектах. Из реализованных – сделка Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций ЭКСПАР (входит в группу РЭЦ) по поддержке экспортно ориентированного проекта «Ямал СПГ» была признана лучшей сделкой 2016 года, по версии Euromoney Trade Finance. Тогда ЭКСПАР предоставило Сбербанку и Газпромбанку страховое покрытие кредита в размере 3,6 млрд евро на 15 лет, выделенного для ОАО «Ямал СПГ».

В том же году был реализован проект поставки самолетов Sukhoi Superjet 100 первому европейскому заказчику – ирландской авиакомпании CityJet, которая приобрела в лизинг 15 воздушных судов с опционом еще на 16 самолетов. Совокупная стоимость сделки, включая опцион и услуги по обслуживанию самолетов, превысила 1 млрд долларов. ЭКСПАР предоставило страховое покрытие кредита, выделенного CityJet для приобретения самолетов.

В 2017 году Росэксимбанк, входящий в группу РЭЦ, и банк ВТБ открыли кредитную линию для обеспечения поставок группы компаний «Уралхим» минеральных удобрений за рубеж. Кредит в размере 150 млн долларов сроком до полутора лет был предоставлен под страховое покрытие агентства ЭКСПАР. В 2018 году по такому принципу была открыта и застрахована кредитная линия узбекским банкам АКБ «Асака» и АКБ «Узпромстройбанк» на сумму 140 млн евро. Эти деньги предназначены для проекта строительства Ташкентского металлургического завода, в котором задействованы российские компании.

При этом РЭЦ не только ориентируется на крупные проекты, но и все больше внимания уделяет малому и среднему бизнесу,

которому сегодня адресована основная доля продуктов. Именно МСП в ближайшие годы должно стать флагманом российского экспорта и ключевым поставщиком ННЭ верхних переделов. Для того чтобы вовлечь компании в экспортную деятельность, РЭЦ активно выходит в регионы и разрабатывает адресные программы, которые помогают предпринимателям найти точку входа в международный бизнес. В соответствии с планами развертывания сети к 2021 году мерами поддержки экспорта будут охвачены все 85 субъектов России.

Вместе с Минпромторгом, Минэкономразвития и ВЭБ.РФ разрабатывается единая система продвижения экспорта, которая предусматривает глобальную интеграцию имеющихся инструментов поддержки и продвижения – речь идет о Центрах поддержки экспорта в регионах, торговых представительствах России и представительствах ВЭБ.РФ за рубежом.

Где нас ждут

РЭЦ планирует развернуть программу продвижения более чем в 100 зарубежных странах. Собственное присутствие РЭЦ будет обеспечено по принципу «узловой» структуры в 52 странах, а также в 58 городах мира – центрах наиболее высокой деловой активности. В 2019 году стартует первый этап, который включает в себя запуск работы точек присутствия в 17 странах, представляющих крупные региональные экономики. Ключевые «узлы» расположены в Юго-Восточной Азии (Вьетнам, Индия, КНР, Сингапур), в Азии и Ближневосточном регионе (Турция, Иран, ОАЭ), в Европе (Италия, Франция, ФРГ, Финляндия) и в Африке (Египет и ЮАР). К приоритетам в странах СНГ относятся Азербайджан, Беларусь, Казахстан и Узбекистан. На втором этапе развертывания сети планируется открытие «узловых» точек присутствия в Латинской Америке, а также новых точек в Азии, Европе, СНГ, Африке. Основанием для выбора приоритетных регионов служат как макроэкономические факторы и торговые показатели, так и политические риски.



Борис Нейман: Экспортером может стать каждый

О том, какие товары наиболее востребованы иностранными покупателями, что нужно делать для развития электронной торговли и как научиться продавать китайцам российские товары, рассказывает генеральный директор Alibaba в России Борис Нейман.



– Что сегодня представляет собой Alibaba в России? Сколько продавцов, покупателей, а главное – российских предпринимателей? Как это выглядит в цифрах?

– Alibaba – это много различных продуктов. Мы занимаемся только площадкой Alibaba.com – это B2B торговая площадка, которая, по сути, является международной электронной выставкой товаров. Платежи через эту площадку не проходят, и, соответственно, финансово оценить ее мы не можем.

Но мы можем оценить интерес к российской продукции, какие именно товары чаще всего спрашивают, количество запросов. Если говорить о поставщиках из России, то их пока не очень много, по крайней мере, в сравнении с другими странами. Речь идет о сотнях, а в случае Турции, например, о десятках тысяч, разница определяется наличием или отсутствием государственной поддержки.

Наибольшее количество российских товаров, представленных на Alibaba.com – это продукты питания, их доля около 20%. Второе место занимает косметика, у которой сегодня есть все шансы обогнать продукты питания. На третьем месте сельскохозяйственная продукция: не фермерская, которая не имеет сертификатов и не стандартизирована, а продукция крупных агрохолдингов или трейдеров, продающих большими лотами фермерские продукты.

Кроме того, зарубежных покупателей интересует машиностроение, много вопросов по КамАЗам и УАЗам, несмотря на то, что производители не очень хотят осваивать электронную торговую площадку, не видя в этом для себя перспектив. При этом на Alibaba.com активно продаются запчасти китайского производства к КамАЗам и УАЗам, и российские производители могли бы защитить хотя бы торговые марки, наша площадка позволяет это делать.

– Что, на ваш взгляд, нужно сделать, чтобы количество российских продавцов на Alibaba.com сравнялось с турецкими?

– Я недавно ознакомился с концепцией развития цифровой экономики в России, огромное значение в ней придается образованию, упор на него нужно сделать и нам. Существуют носители профессий, бывших в топе 5-10 лет назад, – экономисты, юристы... Последних из-за появления программных продуктов увольняют тысячами. В сфере электронной торговли эти люди уже востребованы, они имеют высшее образование, и в этом их преимущество, поскольку B2B торговля – это не просто продажи, тут необходимы навыки ведения деловой переписки, переговоров и прочие.

Человеческий фактор играет и будет играть большую роль в электронной коммерции. России очень не хватает прослойки профессиональных менеджеров, способных представлять компании в переговорах с клиентами. Проведенный нами анализ показывает, что слабая сторона наших компаний – negotiation skills, переговорные способности менеджеров, а также развитость систем мотивации. У 70% компаний отсутствует даже самая простая система мотивации – финансовая. Люди, которые занимаются обработкой запросов на Alibaba, как правило, не имеют никакой мотивации и посвящают обработке необходимое количество времени;

менеджмент не имеет знаний и опыта, необходимых для того, чтобы склонить иностранного покупателя к сделке, а китайцы и индусы умеют это делать, и у них этому стоит учиться.

– Что нужно сделать предпринимателю, интересующемуся электронной торговлей на вашей площадке?

– На месте предпринимателя я бы для начала просто разместил на Alibaba запросы по своей продукции, чтобы уточнить свое место. При этом ваша продукция может иметь одну цену, а аналогичная китайская стоить в 10 раз дешевле. И в этом случае надо разбираться, откуда такая цена, что именно предлагается, нужен детальный анализ, на основе которого делается аргументация цены, – предлагая свой товар, продавец обосновывает его стоимость, и это очень важно, поскольку существует распространенное заблуждение, согласно которому покупатель прежде всего смотрит на цену. Но это не так – покупатель смотрит на соотношение цены и качества, ища оптимальный вариант, и обоснование стоимости будет иметь для него значение при выборе.

– То есть нужны учебы, тренинги?

– Да, мы проводим множество вебинаров по электронной коммерции, надеюсь, в следующем году их будет еще больше. Объясняем технические нюансы продвижения продукции на площадках, формы коммерческих предложений, написание скриптов и др.

Но к китайскому маркетингу в России, как правило, отрицательное отношение. Существует мнение: почему мы должны бегать за покупателем, мы своему товару цену знаем. И тут надо понимать, на каком поле идет конкуренция – в Ижевске у компании может быть два конкурента, а на Alibaba.com – двести. В каких-то случаях потенциальный покупатель, анализируя предложения, до вашего просто не дойдет, а если дойдет, то не обратит внимания, если оно не будет выделяться, если не будет дана информация, обоснована цена и обозначена готовность продавца к обратной связи.

– Что, на ваш взгляд, иностранных покупателей на Alibaba.com может заинтересовать в Удмуртии?

– В буквальном смысле – все. Дело в том, что многие ассоциируют Alibaba.com с китайским рынком, но это неверно. Давайте считать: население СНГ около 290 млн человек, вычитаем 140 млн населения России, получаем 150 млн. Если вы лидер российского рынка, то у вас прямо под боком есть еще один, точно такой же по объему. Плюс Турция, это еще 80 млн человек, плюс Северная Африка, где Россию очень хорошо знают. Поэтому я всегда говорю: сначала продайте, например, киргизу, а потом – китайцу. И если ваш товар почему-то не востребован в Чили, то с большей вероятностью он будет востребован в Узбекистане.

Михаил Хомич: Меняем парадигму и избавляемся от иллюзий

Поддержка экспортеров стала одним из основных трендов государственной политики в области экономики. Указание регионам ориентироваться на развитие экспорта дано на самом высоком уровне – Президентом России. Как с поручением Владимира Путина справляется Удмуртия? Об этом наш разговор с постоянным представителем Главы Удмуртской Республики при Президенте Российской Федерации – заместителем Председателя Правительства Удмуртской Республики Михаилом Хомичем, который состоялся сразу после проведения первого в России мастер-класса «Выход на экспорт по каналам электронной торговли», прошедшего в Ижевске с участием представителей электронных площадок Alibaba и eBay и Российского экспортного центра.



– Михаил Викторович, недавно вы назвали экспорт одним из трех основных направлений работы постпредства Удмуртии в Москве. Какие задачи стоят? Что уже реализовано?

– Я бы расширил этот вопрос, поскольку развитие экспорта – это задача республики, а постпредство – всего лишь один из инструментов ее реализации, и не самый, кстати, ключевой. Если говорить о практических вещах, то, в первую очередь, у нас есть показатели роста несырьевого неэнергетического экспорта. По итогам первых десяти месяцев 2018 года – около 140%, больше, чем в два раза. Это очень хороший рост.

– На чем базируется этот рост?

– Здесь несколько причин. Например, настрой предпринимателей. Если вы помните, одним из первых девизов, озвученных главой республики, был такой: «Удмуртия – часть глобального мира». И если сначала это казалось невероятным лозунгом, то сейчас мы видим, как меняется отношение предпринимателей к экспорту. Я пришел на это интервью с мероприятия, которое мы провели совместно с Центром поддержки экспорта УР, где увидел более сотни (!) предпринимателей. В основном – малый бизнес. Само понятие «малый бизнес – экспортер» еще лет семь назад было чем-то невероятным. Ну как малый бизнес может быть экспортером? А сейчас только в Удмуртии десятки таких примеров. Поэтому рост несырьевого экспорта в республике связан, в том числе, с экспортными контрактами малого и среднего бизнеса.

– Какая роль в этом принадлежит руководству республики? Что можно считать его заслугой?

– За то, что растет экспорт – спасибо предпринимателям. Это их активность. Относительно всего остального, я бы говорил не о заслугах, а о том, что мы делаем, и что, может быть, кому-то действительно помогает.

Начнем с того, что наш Центр поддержки экспорта – один из лучших в России. И это не мои слова, а рейтинг Российского экспортного центра. Удмуртия там в тройке.

Мы очень дорожим взаимоотношениями с партнерами, с РЭЦ, всегда с ними на связи, и поэтому некоторые серьезные проекты первыми в России появляются именно в Удмуртии. Мы, например, один из пилотных регионов по внедрению экспортного стандарта. И это не просто так. Команда во главе с Валерией Антоненко работает очень профессионально. Второе – мы много вкладываем в образование и уже сделали несколько образовательных проектов по экспорту. Третье – это все, что касается бизнес-миссий и зарубежных поездок. Можно сказать, что они перестали быть политическими и получили четкий упор на экономику. Бизнес-миссии – только для предпринимателей.

– Чиновники в них не участвуют?

– Я как чиновник, который так или иначе курирует это направление, езжу, но не всегда. Просто в некоторых странах реально важно, когда делегацию возглавляет представитель правительства, без этого никуда. Но никаких чиновничьих делегаций – это просто исключено. Нужно понимать, что такие поездки – это не туризм, а достаточно тяжелые мероприятия. И, поверьте, любая бизнес-миссия – это работа.

– Чем и как государство может поддержать предпринимателей, которые хотят выйти на зарубежные рынки, – консультациями, помощью в упаковке и продвижении, поиске надежных посредников и перспективных ниш на рынке? Что еще?

– Многое вы перечислили. На сайте Центра поддержки экспорта УР – десятки услуг, начиная с различных форм консалтинга:

и про долю рынка, и про конкурентов, и про ценообразование. РЭЦ помогает в сертификации, субсидирует услуги по доставке. Опять-таки мы организовываем бизнес-миссии – участие в некоторых выставках стоит дорого, а в рамках миссий предприниматели фактически оплачивают только дорогу и проживание.

Помимо этого, мы изучаем международный опыт. Например, выяснили, что бразильский центр поддержки экспорта помогает с дизайном. Это важно, потому что даже если товар хороший, но по упаковке не проходит, то его не купят за границей. У нас есть идея, начиная с 2019 года, привлекать местных подрядчиков, из Удмуртии, которые будут по льготным ценам помогать с дизайном, а мы субсидируем бизнесу часть этих затрат.

– Помогать только с упаковкой? Дело в том, что в Удмуртии в свое время начинали заниматься развитием промышленного дизайна, но этот тренд как-то заглох. А то, как выглядит сам продукт, не менее важно чем то, как он упакован.

– Возможно, что и центр промышленного дизайна у нас появится, но сначала займемся упаковкой. Этот проект сейчас структурируется.

– Что республика поставляет на экспорт?

– Большой процент – это вооружение. Но если посмотреть детально, мы поставляем абсолютно разные вещи: и лес, и мебель, и то, что называется неклассифицированными товарами. Есть совершенно необычные предметы экспорта. Например, одежда для таких изящных видов спорта, как гимнастика, – чемпионы Европы по художественной гимнастике заказывают ее в Удмуртии.

– А если рассматривать географию поставок?

– Номер один – страны СНГ. Много идет в Нидерланды – эта страна является своеобразным хабом. Отправляем в Германию, Новую Зеландию, Аргентину, немного в Монголию. Если говорить о небольших объемах, то благодаря электронным платформам единичные поставки есть практически везде. Даже не веришь, что продукцию из Удмуртии можно встретить почти в любой точке мира.

– Как идут дела с Китаем? Помнится, год назад эта тема продвигалась с большим энтузиазмом.

– С Китаем у нас достаточно слабый товарооборот. И я не очень доволен темпами его роста. Мы рассчитывали на семь контрактов с начала года. Может, и сделаем, но не в том объеме, как хотели. В Китае, как оказалось, даже думать оскорбительно о быстрых победах. Они просто мыслят другими категориями – сто лет, двести, а тут приезжают удмуртские предприниматели и говорят, что за год захватят рынок...

– То, что малый и средний бизнес начал смотреть в сторону внешних рынков, конечно, здорово. Но основа производства в республике – это крупные предприятия, в первую очередь, оборонно-промышленного комплекса. Есть ли какие-то планы по поддержке экспортных программ в ОПК?

– Давайте разговоры об оружии все-таки выведем в отдельную плоскость. Но у оборонных предприятий есть задачи по конверсии. И они очень амбициозные. Поэтому совместно с РЭЦ мы придумали такой продукт, как обучение экспорту компаний ОПК. И по итогам этого акселератора мы должны выйти на экспортные контракты. Казалось бы, чему ты можешь научить большие предприятия? Но быть конкурентными в глобальном мире не так просто.

– Они привыкли работать по-другому.

– У тех, кто работает по госзаказу, изначально не было такой задачи. А на рынке нужно уметь конкурировать. Именно поэтому мы начали такой проект, это первый подобный опыт в России.

— Обратная связь есть? Глаза у людей горят?

— С этим сложнее. Вот вы спрашиваете, а у меня перед глазами встают эти листки с обратной связью. Могу сказать, что пока относятся по-разному. Для кого-то это просто непонятная история. Когда ты отправляешь пятого заместителя четвертого начальника шестого отдела, это показывает твоё отношение к экспорту. У нас же требование, чтобы приходили только руководители, которые отвечают за экспортное направление. Поэтому красивого ответа, что все счастливы, не будет. Одни делают домашние задания и пишут мне раз в два дня, как они продвигаются, другие более формально подходят к вопросу. Это как в школе, как в любом процессе обучения. Но могу привести очень хороший пример. На сегодняшнем мастер-классе ко мне подошел предприниматель. Он делает пропитку для дерева. Говорит, что год назад впервые услышал про экспорт, зашел на сайт, увидел там информацию, и вот прошел год, и он уже экспортер, хотя никогда об этом не думал, спасибо вам. Я отвечаю: стоп, а давайте напишите об этом. Потому что когда мы ходим и убеждаем, что нужно учиться экспорту, создавать экспортный акселератор, мы все равно чувствуем дистанцию — ты разговариваешь с предпринимателем, а он к этому относится, как к словам человека из власти, который что-то там приукрашивает и т.д.

А когда сам предприниматель начинает говорить, что это реально работает, можете не верить чиновникам, но у меня получилось, то складываются истории, которые меняют среду.

Сначала в эти программы обучения будут впрягаться двадцать процентов, потом сорок, потом пойдут первые контракты, а потом и все остальные поверят.

— У республики есть новая амбициозная задача — экспорт продукции предприятий агропромышленного комплекса. С АПК, наверное, еще сложнее, чем с ОПК?

— Возможно, акселератор для АПК будет следующим шагом. Сейчас эти компании могут учиться экспорту на общих основаниях. Образовательных программ хватает. И мне нравится, что наши сельхозпроизводители и производители продуктов питания подключаются к этому тренду. Я только что вернулся из Шанхая, где прошла большая выставка. И туда летали представители группы компаний «Комос». Мы познакомили их с руководителем представительства «Опоры России» в Шанхае, который вывел на рынок Китая уже шесть компаний из России, в том числе российскими пищевиками, которые сейчас поставляют туда печенье. Начали присматриваться, вместе думать. Может, ничего и не получится — все иллюзии по моментальному захвату Китая я оставил еще год назад. Но мне нравится, что крупные компании АПК присоединяются.

А дальше и малый, и средний бизнес подтянутся. Кстати, мероприятие с Alibaba и eBay — как раз про малый бизнес, потому что через электронные площадки вы можете выйти на рынок того же Китая даже с одной поставкой. Продадите на тысячу долларов — невеликие деньги для экономики республики — но вы уже попробовали. Сегодня, кстати, рассказывали потрясающие истории: ребята, которые отправляли через eBay запчасти на 100 евро, сейчас вышли на оборот в 50 млн евро в год. То есть там можно вырасти как угодно.

— Каким образом использование электронных торговых площадок может увеличить объемы экспорта? Что там надо знать и чему научиться?

— С одной стороны, все очень просто, а с другой — сложно. Вот вы делаете очень классный журнал. Со стороны может показаться,

что писать и компоновать статьи — это легко, но вы-то знаете лучше меня, что делать хороший журнал — это бесконечный труд. Вот так же и с электронными площадками. Разместить объявление о продаже на рынке Китая стоит 0 рублей 0 копеек. Это можно сделать хоть сегодня вечером — например, выставить стакан. Но шансов, что вы его продадите, тоже почти ноль. Зарегистрироваться и попытаться что-то продвигать вы можете сами. Но по факту, если вы хотите делать классно, продвигаться по всем правилам, на системной основе, то это уже серьезная работа.

И у вас два пути — либо занимаетесь этим сами, либо нанимаете консультанта, который вам помогает. И оба пути неправильные. Если будете делать все самостоятельно, то не останется времени на то, чтобы развивать бизнес. А если наймете консультанта, то ему ваш бизнес так или иначе будет параллелен. Поэтому идеальная комбинация — разобраться в основах, начать, и уже потом привлекать команду, которая будет заниматься этим на системной основе. Сегодня этому учил Илья Кретов из eBay. И ему сильно вторил Борис Нейман из Alibaba. У них немного разные модели бизнеса, но в целом история одна и та же.



И знаете, было приятно, когда выяснилось, что на eBay около 200 аккаунтов из Удмуртии. Есть компании, которые торгуются на Alibaba. И это те, кто может других подтолкнуть вперед. Одна девушка из Екатеринбурга за месяц вышла на 31 новую страну, никогда этим не занимаясь прежде. И в этом прелесть онлайн-площадок.

Я не говорю, что это панацея, но это немножко расширяет границы. И ты уходишь от таких вопросов, как сертификация, — там человек продает человеку. Но сейчас электронные площадки так выросли, что потеряться там очень легко. Перед мастер-классом мы с Главой Удмуртии Александром Бречаловым и с генеральным директором eBay в России Илей Кретовым обсуждали проекты, которые еще можно сделать. Всего пока сказать не могу, но по обучению точно будет большой тренд. Будем массово учить удмуртские компании. Это если говорить о планах на 2019 год.

— Получится?

— Загадывать не будем. Вы знаете, когда идет такой рост, то и ошибок, как правило, совершается немало. Нам есть чем гордиться в отношении экспорта. Это направление в Удмуртии развивается успешно. Хотя сложно требовать экспортной ориентированности от республики, которая долго была закрытым регионом. И это объективная реальность. Сейчас мы пытаемся менять эту парадигму, но делаем это не резко. Нельзя сделать счастливым человека против его воли. У нас нет задачи, чтобы все побежали на экспорт. Мы довольны текущим темпом. Он, по крайней мере, позитивный. Надеемся, что будем разгоняться.



КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ
УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Поддерживаем экспорт. Выращиваем экспортеров



Помогать бизнесу выходить на зарубежные рынки и вести внешнеэкономическую деятельность — одна из задач Корпорации развития Удмуртской Республики. Об услугах, которые можно получить в рамках государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, рассказывает руководитель экспортного направления **Валерия Антоненко**.

— На какую поддержку со стороны государства могут рассчитывать экспортеры?

— Мы выделяем три направления поддержки экспорта:

- консультационная, в рамках которой мы оказываем экспертную поддержку и сопровождение начинающим и опытным экспортерам, столкнувшимся с вопросами при заключении экспортных сделок, такими как валютные расчеты, внешнеторговый контракт, возмещение НДС, таможенное оформление и логистика, поиск и проверка зарубежных партнеров, а также переводы презентационных материалов на иностранные языки;

- организация промо-мероприятий с целью продвижения экспортеров: бизнес-миссии, коллективные стенды на зарубежных выставках Made in Udmurtia, приемы иностранных делегаций, размещение на маркетплейсах, например, Alibaba и eBay;

- образовательная поддержка, где мы обучаем начинающих экспортеров азам экспортной деятельности в рамках Школы экспорта и проводим мастер-классы для уже опытных экспортеров.

Также в Удмуртии на базе Корпорации развития действует точка присутствия РЭЦ, через которую можно получить специальные меры поддержки экспортеров: субсидии затрат на логистику, международную сертификацию и защиту интеллектуальной собственности; а также финансовые продукты: предэкспортное и постэкспортное финансирование, гарантии и страхование.

Для разных экспортных проектов требуются разные меры поддержки, и мы считаем важным развивать все

направления поддержки. Кроме того, как правило, лучший эффект дает комплексная поддержка.

Именно потому в этом году мы запустили Новый проект — ЭКСПОРТНЫЙ акселератор.

— Валерия Михайловна, экспортные акселераторы — явление для Удмуртии относительно новое. Какие цели и задачи ставятся, и какие лучшие практики при этом используются? За счет чего достигаются результаты?

— В этом году в рамках акселерационной программы в Удмуртии будет представлено 3 акселератора. Бизнес-акселератор, сельскохозяйственный акселератор «Я — Фермер!» и экспортный акселератор. Их представят в рамках отдельной презентации 19 февраля. Если говорить об основной цели, то она заключена в самом значении слова. Это скорость! Ускорение развития проекта, в нашем случае — экспортного. Мы зачастую понимаем, что нашим проектам не хватает драйва, слишком много времени уходит на подготовку, и идеи буксуют. Для толчка нужны мощные экспертные знания и сильная команда. Именно формированием классных экспортных команд мы и будем заниматься. Применим лучшие практики экспортных акселераторов, реализованных «Сколково», Российской венчурной компанией, компанией «Сплат» и Российским экспортным центром. В каждом из них есть свои сильные стороны. Мы постарались взять самое лучшее и сформировать вместе с нашими экспертами уникальную программу. Основные ориентиры — увеличение экспортной выручки в два раза в течение года после реализации

Бизнес-миссии 2019

АПРЕЛЬ

 Беларусь

МАЙ

 Казахстан

СЕНТЯБРЬ

 Чехия
 Венгрия

НОЯБРЬ

 ОАЭ

ДЕКАБРЬ

 Вьетнам

проекта. Это амбициозная задача, но совершенно точно реальная! Секрет в тех инструментах, которыми наши эксперты будут делиться с участниками проекта, а также в форматах командной работы.

– На какой основе формируются списки планируемых на год мероприятий? Какие направления в приоритете?

– В приоритете мероприятия, которые интересны нашему бизнесу как инструменты для продвижения: поддержка размещения на маркетплейсах, бизнес-миссии, выставки, приемы иностранных делегаций. В их рамках мы презентуем экспортные возможности республики в целом, а также организуем переговоры с потенциальными заказчиками.

– Расскажите о принципах, по которым формируется география бизнес-миссий. Как подбираются участники, какие требования к ним предъявляются, по каким критериям оценивается эффективность миссии и каждого конкретного участника?

– Критериев выбора направлений несколько. Самые важные – это:

- запросы бизнеса;
- перспективность экспортного рынка, наличие экспортных ниш;
- степень сложности входа на рынок;
- политические предпосылки для развития экспорта;
- сложности при самостоятельном выходе на рынок.

Как правило, интерес бизнеса есть к тем государствам, на рынки которых сложно выйти самостоятельно, и поэтому нужна поддержка на государственном уровне. Зачастую это восточные страны, где очень сильна иерархическая структура, и административная поддержка помогает компании получить определенный статус и закрепиться на рынке.

Основной критерий эффективности любой бизнес-миссии или выставки – это количество установленных бизнес-контактов и заключенных контрактов. Мы мониторим результаты в течение года после мероприятия, ведь иногда переговоры могут идти очень долго, и это стандартная ситуация.

– Почему сейчас вообще стоит экспортировать?

– Несмотря на то, что мы живем в крупнейшей стране мира, доля рынка России в мировом масштабе занимает, по оценкам экспертов, не более 2%. Это означает, что, работая только в пределах российского рынка, бизнес теряет около 98% потенциального сбыта. С учетом текущего курса рубля многие виды российской продукции становятся действительно конкурентными

Ключевые мероприятия в 2019 году

Образовательные программы

- МАРТ-ДЕКАБРЬ

► Семинары АНО ДПО «Школа экспорта» АО «Российский экспортный центр»
- МАРТ-ДЕКАБРЬ

► Практический тренинг «Английский для экспортеров»
- МАРТ-МАЙ

► Экспортный акселератор. Третий поток FMCG
- ИЮНЬ-АВГУСТ

► Экспортный акселератор. Второй поток «Мебельная промышленность»
- СЕНТЯБРЬ-НОЯБРЬ

► Экспортный акселератор. Первый поток B2B «Машиностроение, металлообработка, химия»

Коллективный стенд «Сделано в Удмуртии»

- IV Международная выставка «Арабия-ЭКСПО»

1

► 8-10 апреля
- 26-я Международная выставка «Нефть и газ Каспия»

2

► 29 мая – 1 июня
- 26-я Казахская международная строительная и интерьерная выставка

3

► 4-6 сентября
- Международная выставка товаров для детей и подростков KIND+JUGEND 2019

4

► 19-22 сентября
- Международная выставка MSV 2019

5

► 7-11 октября

События

- ОКТАБРЬ

► Прием делегации из КНР
- ОКТАБРЬ

► Прием делегации из Германии
- АПРЕЛЬ-ДЕКАБРЬ

► Российско-китайский молодежный бизнес-инкубатор
- АВГУСТ-СЕНТЯБРЬ

► Форум по развитию двусторонних связей научных организаций и предприятий Удмуртской Республики и КНР

за рубежом. А если учесть, что есть экспортные направления, где не требуется специальная регистрация продукции, таможенное оформление и специальная языковая подготовка, например Казахстан и Беларусь, можно сказать, что экспортировать можно и нужно всем. Простой пример – мебель. В нашем регионе производится много качественной и конкурентоспособной мебели. При этом внутренний рынок несколько сужается в силу снижения покупательской способности, а внешний показывает стабильный рост сразу по нескольким направлениям – это и Казахстан, и Европа, и даже Китай.

– Трудно ли быть экспортером?

– Если говорить об экспорте сложного продукта в дальнее зарубежье – это, безусловно, непросто, но если продукт не требует затратных сертификационных процедур и экспортируется в страны ближнего зарубежья, то это не намного сложнее, чем поставки по России.

– Какие рынки для экспортеров из Удмуртии могут быть перспективными?

– У нашего бизнеса совершенно точно могут быть перспективы на любом рынке. Но на некоторые выйти будет сложнее, потребуются больше ресурсов. Гораздо сложнее поставить продукт в Иран, и относительно несложно – в Казахстан.

– Если говорить о результатах, что считаете своим несомненным достижением, а в чем есть недоработки, и как решаются эти вопросы?

– Достижение – это то, что за прошедшие годы мы собрали команду искренне

заинтересованных в экспорте специалистов и системно выращиваем новых экспортеров. Самое ценное для нас – когда бизнес вместе с нами впервые выходит на зарубежные рынки. Вместе с нами активно развивали свои экспортные направления компании «Финко», «Танцующие», которые сегодня сами могут стать наставниками для будущих экспортеров.

Недоработки мы отслеживаем путем получения постоянной обратной связи и стараемся их устранять. Иногда бывают очень сложные вопросы, связанные с разрешением на ввоз продукции, и они отнимают значительное время. Иногда мы не успеваем комплексно подготовить компанию к выставке. Будем стараться такие моменты решать с помощью акселерации. Уверена, что комплексный подход в работе с экспортными командами даст свои плоды – экспортные контракты.

Если говорить о цифрах, то в 2018-м с нашей помощью было заключено 59 экспортных контрактов на общую сумму более 150 млн рублей, среди которых 7 контрактов экспортеров, впервые вышедших на зарубежные рынки.

– Кто входит в команду направления поддержки экспорта УР? Как она подбирается?

– Мы заинтересованы в специалистах, разбирающихся во внешнеэкономической деятельности, знающих иностранные языки и принципы маркетинга. Шанс войти в состав есть у любого человека, обладающего необходимыми навыками и, как говорят, с горящими глазами. В нашей команде мы ждем только заряженных на успех оптимистов.

В 2018 году вышла на экспорт 21 компания

Всего заключено 59 экспортных контрактов, сумма около 156 млн руб.; получили поддержку 210 экспортно ориентированных МСП.

Страны, куда был поддержан экспорт (2018 год)

- Германия
- Казахстан
- Нидерланды
- Южная Корея
- Латвия
- Беларусь
- Таджикистан
- Сербия
- Румыния
- Франция
- ОАЭ
- Молдавия
- Киргизия
- Азербайджан
- Израиль
- Италия
- Финляндия

Не пропусти, презентация акселерационной программы для предпринимателей Удмуртии.

19 ФЕВРАЛЯ, 17:00
ДК «МЕТАЛЛУРГ»

Подробности и регистрация на сайте
ACCELERATOR18.RU



Источник информации:
Аналитический портал «Экспорт регионов»
<http://regionstat.exportcenter.ru>

Удмуртская Республика



53-е место

в рейтинге регионов РФ
по объему экспорта

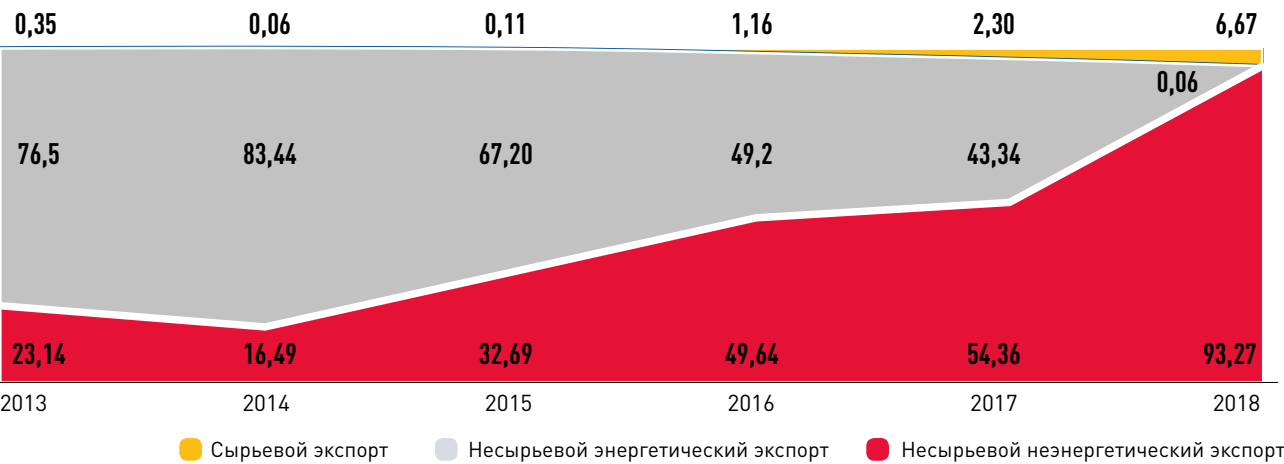
0,09%

– доля региона
в российском экспорте

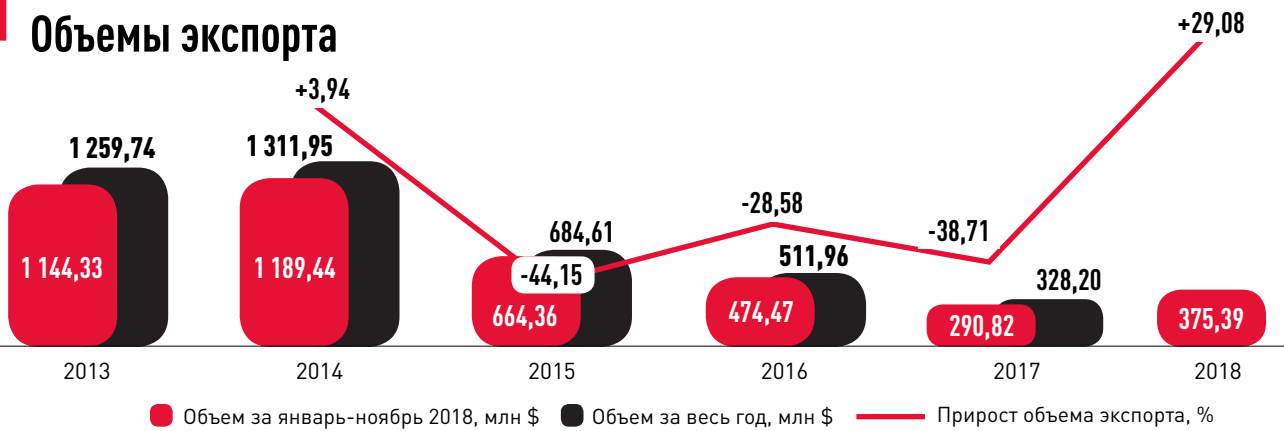
93,27%

– доля несырьевых товаров
в экспорте

Динамика структуры экспорта, %



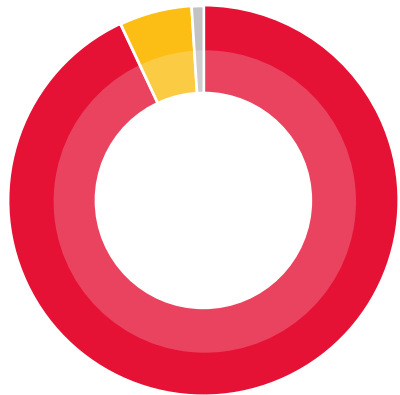
Объемы экспорта



375,39 млн \$ – объем экспорта

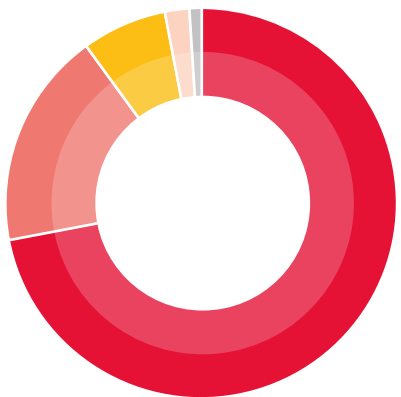
Структура экспорта /по категориям

	Доля, %	Объем, млн \$
Всего		375,39
Несырьевой неэнергетический экспорт	93,27	350,13
Сырьевой экспорт	6,67	25,03
Несырьевой энергетический экспорт	0,06	0,24



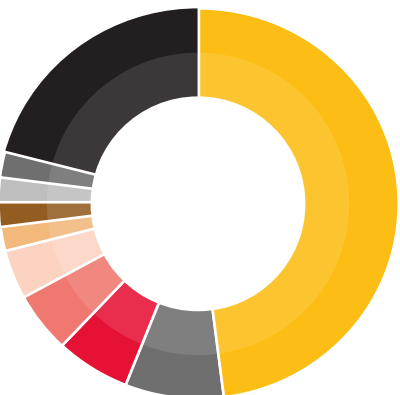
Структура экспорта /по переделам

	Доля, %	Объем, млн \$
Всего		375,39
Верхний передел несырьевого неэнергетического экспорта	72,61	272,58
Средний передел несырьевого неэнергетического экспорта	18,53	69,55
Сырьевой экспорт	6,67	25,03
Нижний передел несырьевого неэнергетического экспорта	2,13	8,00
Несырьевой энергетический экспорт	0,06	0,24



Структура экспорта /4 знака ТНВЭД

	Доля, %	Объем, млн \$
Всего		375,39
Неклассифицированные товары	47,86	179,67
Легковые автомобили	7,66	28,76
Прутки нелегированные горячекатаные	5,61	21,04
Нефть	5,15	19,32
Прутки и фасонный прокат легированные	4,00	15,02
Фанера	2,31	8,69
Мебель не для сидения	2,25	8,44
Жидкостные насосы	2,06	7,72
Щелочные и редкоземельные металлы, ртуть	1,79	6,72
Прочие товарные группы	21,31	80,01



Топ 3 / 2018

- 1 Неклассифицированные товары **47,86%**
- 2 Черные металлы **11,04%**
- 3 Автотехника **8,52%**

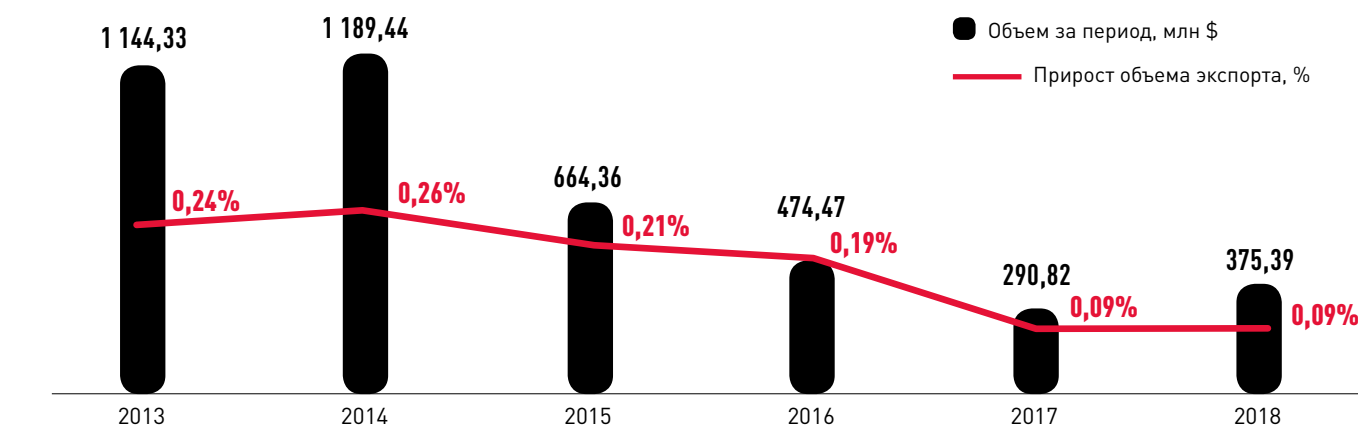
Основные рынки. Топ-10



Топ-10 экспортных товаров /4 знака ТНВЭД

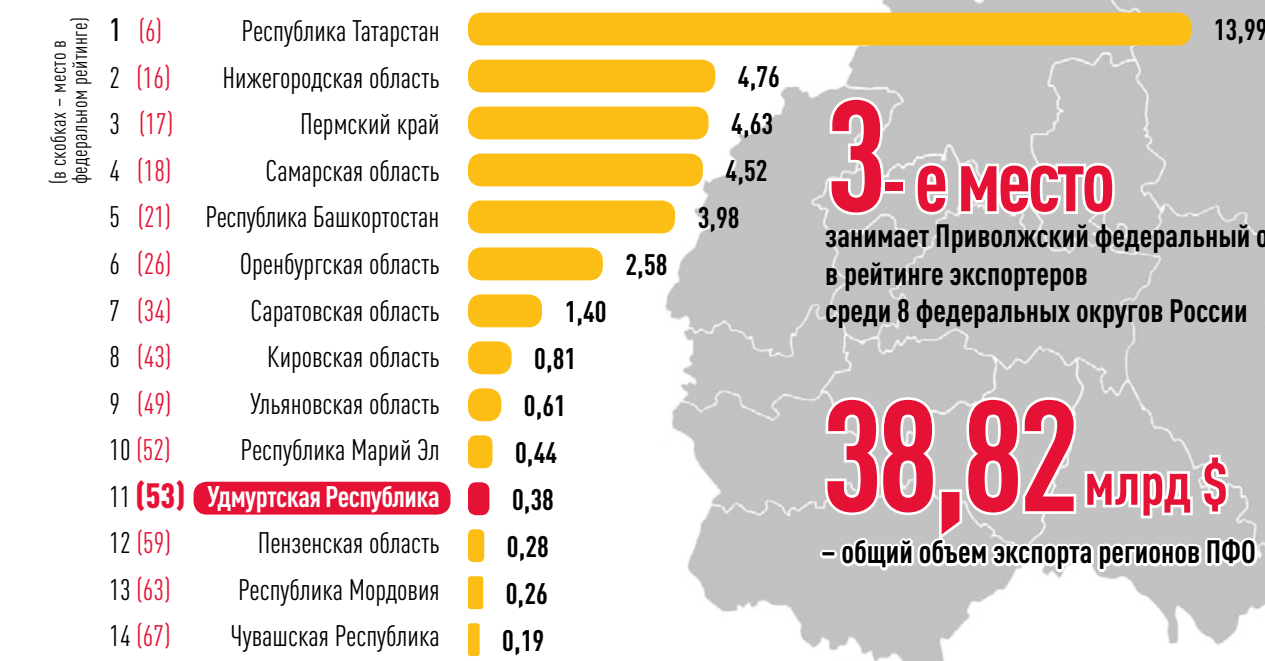


Доля в российском экспорте



Регионы ПФО. Экспорт

Объем экспорта, млрд \$



38,82 млрд \$
– общий объем экспорта регионов ПФО

18,11%
– прирост за 2018 год

48,76%
– доля несырьевых товаров в экспорте

Прирост экспорта за 2018 год, %

Ульяновская область	65,72
Нижегородская область	40,63
Республика Марий Эл	40,22
Республика Мордовия	33,88
Удмуртская Республика	29,08
Пензенская область	27,30
Республика Татарстан	18,53
Саратовская область	18,41
Чувашская Республика	17,73
Оренбургская область	16,04
Самарская область	14,96
Кировская область	10,85
Пермский край	9,15
Республика Башкортостан	4,00

Доля несырьевого экспорта, %

Чувашская Республика	99,91
Пензенская область	96,49
Республика Мордовия	95,33
Кировская область	94,84
Удмуртская Республика	93,27
Ульяновская область	93,23
Саратовская область	87,36
Нижегородская область	72,56
Пермский край	70,51
Самарская область	60,83
Оренбургская область	44,87
Республика Башкортостан	43,71
Республика Марий Эл	27,19
Республика Татарстан	20,22

Ольга Абрамова: Удмуртия на старте агроэкспорта



В «майском указе» 2018 года Президент России поставил задачу к 2024 году увеличить агроэкспорт до 45 млрд долларов, или в 2,5 раза по отношению к существующему показателю. В рамках реализации указа Минсельхоз России разработал проект «Экспорт продукции АПК». Его ключевая цель – создать отраслевую систему поддержки и продвижения экспорта российской сельскохозяйственной продукции и обеспечить ее соответствие требованиям регулирующих органов целевых зарубежных рынков. Всего на реализацию проекта будет выделено 350 млрд рублей в течение шести лет. Большая часть средств – 290 млрд рублей – предназначена для создания новой товарной массы за счет развития льготного кредитования предприятий и мелиорации. Российским аграриям необходимо будет повышать качество своей продукции, в том числе и за счет внедрения современных биотехнологий, включая семеноводство, селекцию, генетику. Документом определены приоритетные для экспорта товарные группы, одна из которых напрямую касается Удмуртии: по оценкам экспертов, за шесть лет мясная и молочная продукция может обеспечить прирост экспорта к 2024 году в размере 2,2 млрд долларов (с 0,6 млрд долларов в 2017 году). Какие экспортные ниши могла бы занять сельхозпродукция Удмуртии, готовы ли аграрии к выходу на мировой рынок и какие проблемы предстоит решить в ближайшее время – об этом «Деловой квадрат» беседует с министром сельского хозяйства и продовольствия республики **Ольгой Абрамовой**.

– **Ольга Викторовна, по итогам трех кварталов 2018 года доля несырьевого экспорта Удмуртии увеличилась на 70 процентов по сравнению с предыдущим годом. Каков вклад продукции АПК?**

– Доля экспорта агропродукции из Удмуртии составила 0,47 млн долларов, т.е. мы находимся в зачаточном состоянии. Регион никогда не был ориентирован на экспорт этой продукции. Перед нашими аграриями ставили задачу обеспечения внутренней продовольственной безопасности, и они успешно справились: сегодня Удмуртия полностью удовлетворяет свои потребности в продовольствии. С каждым годом мы прирастаем в объемах производства, особенно в животноводстве. Например, за 2018 год наши сельхозорганизации и крестьянско-фермерские хозяйства произвели 705,4 тыс. т молока, рост к предыдущему году составил 104,2 процента. Средняя молочная продуктивность в активном секторе экономики составила 6059 кг – наши хозяйства впервые перешагнули шеститысячный рубеж по надоям молока от одной коровы. Напомню, 2017 год они завершили с показателем 5883 кг.

Таким образом, мы увеличили валовое производство на 28,7 тыс. т.

Сегодня в Удмуртии производится 500 кг молока на одного жителя в год, в России – в среднем 247 кг, при этом среднестатистическое потребление молока и молочных продуктов далеко не дотягивает до рациональной нормы 325 кг. Республике надо сохранить сегодняшние объемы производства: как для обеспечения внутренних потребностей, так и для поддержания продовольственной безопасности страны. А тот объем молочной продукции, который мы производим сверх необходимой нормы, как раз должен идти на экспорт.

– **Наверное, молочная продукция стоит на первом месте в списке потенциальных групп товаров для экспорта на зарубежные рынки?**

– Да. В августе прошлого года Минсельхоз Удмуртии разработал региональную составляющую этого нацпроекта, мы направили ее в федеральное ведомство, и она уже согласована. Мы ориентируемся на три основные категории агропродукции, которая может поставляться в другие страны: готовые молочные

продукты, лен, рапс, а также такой нишевый продукт, как мед. Мы провели анализ наших сельхозпредприятий и по его результатам составили список тех, кто потенциально мог бы стать экспортером. Но это не значит, что, например, молокопроизводители уже завтра начнут поставлять свою продукцию. Если говорить в целом про Удмуртию, то мы пока физически не готовы к большим экспортным поставкам, 2019 год для нас будет годом подготовки. Мы планируем начать экспортировать нашу продукцию в 2020 году. Напомню, что лишь в прошлом году Удмуртия завершила многолетнюю эпопею борьбы с лейкозом. Но уже сейчас в рамках соглашения между Россией и КНР сформирован перечень экспортеров из десяти крупных ведущих российских предприятий, в который вошла производственная площадка «Сарапул-молоко» («Милком»), это очень хорошая новость для нас. Минсельхоз России рассчитывает, что уже до конца первого полугодия 2019 года Россия может начать поставки отечественной молочной продукции в Китай, рынок которого сегодня является привлекательным для всех экспортно-ориентированных стран мира.

Большинство наших молокоперерабатывающих заводов производят вкусную, натуральную, высококачественную молочную продукцию. Начиная с двух крупных предприятий, продукты которых неоднократно отмечены призами и являются федеральными брендами, востребованы во многих регионах России, и заканчивая небольшими перерабатывающими производствами, которые также стремятся к эталону. Поэтому, когда мы говорим «сделано в Удмуртии» – значит, эти продукты проверенные, качественные и полезные, изготовленные из натурального сырья. Именно этим мы можем удивлять: натуральностью, безопасностью и качеством, учитывая то количество фальсификата, которое сегодня есть на рынке.

– **Какой объем молочной продукции мы можем экспортировать?**

– Если Удмуртия будет производить 1 млн т товарного молока, согласно разработанной концепции развития молочной отрасли, то

мы будем способны направлять 350-400 тыс. т сырья для изготовления конечной продукции на экспорт.

Это к вопросу, который нам задавали некоторые сельхозпроизводители: а для чего нужно производить 1 млн т молока? Для того чтобы расширить возможности сбыта. Сегодня есть только два пути развития: либо ориентир на внутренний спрос, который должен быть обеспечен увеличением покупательской способности населения, а она, к слову, в последние годы показывает стагнацию, либо выход на внешние рынки.

– **Какова доля перерабатывающих предприятий АПК, которые уже сегодня технологически могли бы экспортировать свою продукцию?**

– Предприятия-экспортеры должны соблюдать европейские требования стандартов безопасности продукции. Если говорить о молочниках Удмуртии, то сегодня из семи основных крупных производственных площадок только одна технологически готова к экспортным поставкам. Но мы не оставляем надежды, что процентов 10-20 наших переработчиков ориентируем на экспорт. Здесь сложность еще и в том, что для выхода нашей продукции на внешние рынки сегодня необходимо приложить гигантские усилия, потому что требования по безопасности

продукции должны быть соблюдены не только на перерабатывающих предприятиях, но и там, где производят сырье, т.е. в сельхозорганизациях.

– **Кто из производителей молока в Удмуртии соответствует всем европейским требованиям безопасности продукции?**

– Оценить уровень соответствия европейским регламентам по безопасности продукции могут только представители зарубежных компаний, но за прошлый год никто из иностранных делегаций не приезжал к нам и не делал технологический аудит на соответствие требованиям какой-либо страны.

Будет хорошо, если у «Милкома» получится организовать экспорт уже в текущем году. Они действительно работают над тем, чтобы соблюдать все требования европейских регламентов безопасности продукции. И другие наши переработчики в сложные времена, когда, например, бывают ценовые колебания на молочном рынке, принимают участие в работе над повышением качества на предприятиях, поставляющих им сырье, предоставляют свои сервисные службы, которые мониторят качественные показатели производства молока, дают рекомендации. Перерабатывающие предприятия частично финансируют сельхозорганизации, реализуют проекты, в том числе по строительству животноводческих ферм.

– **А сами предприятия стремятся попасть в список потенциальных экспортеров?**

– Не всем это необходимо. Зачем нужен экспорт небольшим хозяйствам? Продукция малой переработки востребована внутри республики. Есть предприятия, которые прекрасно работают на местном рынке, обеспечивают стабильные поставки высококачественной продукции. Мы сегодня не говорим, что все сельхозпроизводители должны приготовиться уже завтра что-то экспортировать. Прежде всего, нам важно обеспечивать собственную продовольственную безопасность.

И другая наша задача заключается в том, чтобы удмуртские сельхозтоваропроизводители выдержали конкуренцию, которая сегодня сложилась на рынке. Те наработки, которые сегодня у нас есть, безусловно, хороши, но их недостаточно, чтобы через пять лет мы были в лидерах и могли обеспечивать себя необходимым продовольствием. Поэтому сегодня мы должны работать на завтрашний день.

То, что есть хозяйства, которые сегодня не готовы меняться, – это очевидный факт. И наверняка у них на это есть свои причины. Но я уверена, что только выходя из зоны комфорта, можно достичь чего-то,

стать сильнее. К счастью, у нас есть много хозяйств, которые не только заботятся об увеличении валового производства молока и продуктивности, но и активно работают над повышением качества своей продукции, внедряя современные технологии, стремятся доить молоко только высшего сорта себестоимостью не выше 10 рублей на литр молока. Т.е. люди сегодня закладывают задел на завтра. Надо понимать, что придется либо увеличивать продуктивность коров, тем самым снижая себестоимость производства молока, либо оставаться в убытке. Сегодня нашим аграриям необходимо наращивать производство, чтобы использовать эффект масштаба. Второе направление, которое необходимо развивать, – это технологичность процессов. Ошибочно думать, что для повышения продуктивности достаточно построить ферму, но компетенции кадров при этом останутся прежними. Минсельхоз Удмуртии организовал цикл обучающих семинаров для повышения квалификации специалистов. Для этого мы привлекли сервисные компании с мировым именем, с успешным опытом реализации проектов.

Что касается других категорий продукции, которую мы планируем направлять на экспорт, то у каждой из них имеются свои перспективы. Если говорить про овощи, в частности, про картофель, то мы пока не готовы его экспортировать. Сегодня мы делаем ставку на вегансы. В конце 2018 года компания-производитель отправляла пробные партии продукции в Казахстан, все прошло успешно и сейчас они развивают это сотрудничество.

Также мы ориентируемся на наши льнопроизводящие предприятия, одно из которых – «Луч» Можгинского района – в прошлом году уже поставило в Китай льноволокно на 3,5 млн рублей. Это шаг вперед и возможность для развития нашей льняной отрасли. Российский и удмуртский лен очень востребован, и жаль, что мы пока поставляем лишь сырье, а не готовую продукцию с добавленной стоимостью. Сейчас активно работаем над созданием льняного кластера, на предприятиях которого будет производиться катонин.

– **Именно для будущего экспорта льна и создан всероссийский льняной кластер, в который вошли и четыре предприятия Удмуртии. Как развивается этот проект?**

– Сегодня стабильно функционирующее в регионе льноперерабатывающее предприятие – это Шарканский льнозавод. Здесь способны производить и короткое, и длинное льноволокно. Их продукция конкурентоспособна, и именно поэтому Шарканский льнозавод наряду с тремя другими предприятиями Удмуртии («Кезпромлен», «Кезский льнозавод»

и СПК «Луч») вошел во всероссийский кластер по производству льна.

У нас сейчас есть рабочий инвестиционный проект создания завода по глубокой переработке льна, который будет дислоцироваться в Глазове, имеются разработки по второму подобному проекту. Инвестиции для создания предприятия потребуются большие. На предприятии предполагается применять одну из уникальных технологий в льнопереработке – очистку волокна не физическим способом, а химическим. Завод будет перерабатывать весь объем производимого в Удмуртии льна, а это 4,3 тыс. т по итогам 2018 года.

Параллельно мы совместно с инвестором активно ведем работу по кооперации льнозаводов республики, которые находятся в плачевном состоянии, а их у нас более половины из 15. На первоначальном уровне выбрали два предприятия, на которых необходимо обновить первичные линии по очистке льнотресты. Мы готовы предоставить такому кооперативу грант на развитие материально-технической базы. Идея состоит в том, чтобы на площадях этих объединенных льнозаводов проводить первичную очистку исходного сырья, самую грязную стадию производственного процесса, а уже очищенное льноволокно поставлять на новый завод в Глазов для последующей глубокой переработки. Планируем формировать для них техзадания по объемам производства льноволокна.

Производственные линии на этих двух предприятиях требуют полной реконструкции. Потребуется около 30 млн рублей на один проект. Мы рассматриваем две возможности финансирования: внебюджетные источники – это льготные кредиты, и средства из бюджета. Учитывая то, что в отрасли сложилась кадровая проблема, мы готовы помочь и с обучением, уже в этом году проведем несколько образовательных семинаров по льноводству. Один из них пройдет на Шарканском льнозаводе, где специалисты будут отрабатывать навыки первичной обработки льноволокна. Кроме того, у нас есть договоренности с белорусскими партнерами по обмену опытом работы.

В планах запустить обновленные производства до конца года. Для льноводов республики это реальная возможность изготавливать композитные материалы, которые востребованы при изготовлении окон, автомобилей, самолетов. Кроме того, планируем выпускать нетканые материалы: вату, одноразовые простыни в больницы – это продукция, которая будет востребована каждый день.

– В озвученном вами списке потенциально экспортируемых продуктов

значится мед. Его у нас производится настолько много, что мы можем обеспечить им внешние рынки?

– Экспорт меда у нас будет, я уверена. Но сначала мы хотим создать бренд этого удмуртского продукта. Ведь есть бренд «башкирский мед», «алтайский мед», а чем удмуртский мед хуже? Тем, что у него не раскручено имя и нет бренда? Это вопрос времени и инструментов. В Удмуртии производство меда развивается, есть кооперативы, которые занимаются сбором и переработкой меда, и нам есть что представить зарубежным покупателям, у нас очень качественная и вкусная медовая продукция.

Мы сегодня готовы создать бренд удмуртского меда и оказывать производителям максимальную поддержку.

Сначала хотим добиться, чтобы наш мед был включен в реестр органических продуктов, который сейчас формируется на федеральном уровне. Чтобы попасть в этот список экспортеров, необходимо будет пройти сертификацию в Россельхознадзоре и Роспотребнадзоре.

Перспективы по медовому экспорту в Удмуртии очень большие. Но мед – это нишевый продукт, и мы не говорим, что каждый год будем поставлять его на экспорт большими партиями. Мы хотим представить миру удмуртский качественный продукт. Приведу в пример продукцию большого кооператива под названием «Муш» (с удм. – пчела). Кроме классического, они делают мед с имбирем, грецким орехом, крем-мед, разрабатывают косметическую линию. Пока наша задача – познакомиться мировой рынок с удмуртским медом. Но при этом мы понимаем, что емкость рынка и сырья Удмуртии позволит реализовывать мед в небольших количествах.

– Сейчас в России и Удмуртии становится все более популярным выращивание рапса, как для кормов, так и для получения масла. Может ли наша республика экспортировать продукты переработки рапса?

– В Европе рапсовое масло очень востребовано, потому что это натуральный продукт. Там давно его используют не только в пищу, но и для хозяйственных нужд, например, в качестве топлива.

Выращивание рапса – направление очень перспективное. В Удмуртии этой агрокультурой засеивается более 4,5 тыс. га,

в ближайшие три года мы планируем увеличить посевные площади до 6 тыс. га. Все больше наших хозяйств рассматривают эту сельхозкультуру как приоритетную. Она обеспечивает еще и внутреннее потребление в виде высокоэнергетической кормовой добавки для животных – рапсового жмыха. Более того, в Алнашском районе уже имеется опыт использования рапсового масла в качестве дизельного топлива, эксперимент был успешным, хозяйство собирается продолжать развивать это направление. Стоимость топлива из рапсового масла в разы дешевле, чем дизельного.

На прошедшем осенью прошлого года всероссийском форуме «Золотая осень» было заявлено, что в 2019-2020 гг. финансирование госпрограмм по АПК не сократится и приоритет будет отдан региональным программам. С нашей стороны принято решение разработать республиканскую программу по развитию технических культур – льна и рапса, с последующей подачей заявки на софинансирование в Минсельхоз России. Кроме того, в ближайшее время мы планируем отработать контакты по поставке рапсового масла в Европу, в частности, в Германию. Уже есть инвестор, желающий реализовать в республике проект по производству масла.

Некоторые наши крупные сельхозпроизводители пробовали самостоятельно организовать поставки рапсового масла в эту европейскую страну. Но в этом вопросе очень важную роль играют объемы поставок, и здесь могла бы помочь кооперация. Одно дело – поставить вагон рапсового масла, и другое дело – целый железнодорожный состав: в этом случае уже можно ставить свои условия, в том числе и по цене. Предприятия должны сами увидеть выгоду от объединения, выбрав направления для совместной работы. К сожалению, в республике пока имеется только один успешный пример создания кооператива – в Алнашском районе, когда его участникам удалось реализовать совместный проект, и предприятие продолжает активно развиваться. Весь мир идет по этому пути, и если мы хотим быть конкурентоспособными, нашим производителям необходимо объединяться по отраслевым направлениям. В соседних регионах – Татарстане, Башкортостане – уже осознали выгоду от кооперации. Осознали это и гиганты отрасли – они понимают, что хоть и сами по себе успешны, но когда объединят бизнес, то станут успешнее в разы. Они просчитали, что, объединившись, получают выгоду и от ценообразования, и от приобретения средств производства.

Я думаю, что кооперативное движение – это наш завтрашний день. И мы приложим максимум усилий с точки зрения

просветительской работы. Например, в апреле проведем межрегиональный экономический форум «Устойчивое развитие сельских территорий», где будут обсуждаться в том числе и причины, по которым сегодня сдерживается процесс кооперации. Хотим обсудить существующие проблемы и показать варианты решения. Сейчас мы составили опросники для сельхозорганизаций, вопросы, которые они нам направляют, скомпонуем по темам и направим экспертам для формирования программ круглых столов.

– Предполагается ли субсидировать сельхозпроизводителей, выращивающих рапс?

– Мы пока не предусматриваем субсидирование, хотя и есть намерение поддержать производителей рапса, и не только в плане экспорта. На федеральном уровне тоже не предполагается прямая поддержка, потому что это высокомаржинальная культура: при себестоимости производства 7-8 рублей за килограмм семечек рапса можно реализовать его по цене 19-20 рублей. Это доходный бизнес. Сегодня сельхозпроизводители могут воспользоваться льготными кредитами, в том числе и на выращивание рапса.

– Планируется ли проводить учебу для потенциальных экспортеров?

– В республике в ближайшее время будут открыты три бизнес-акселератора, один из которых нацелен на развитие фермерского сектора. Мы делаем на него большую ставку. Но он не связан исключительно с вопросами экспорта, а направлен на привлечение внимания молодых кадров, инициативных людей на то, что сельское хозяйство – это перспективная отрасль. Сейчас объявлен старт этим бизнес-акселераторам, и количество желающих принять участие в проекте «Я – фермер» растет с каждым днем. Мы со своей стороны готовы предоставлять участникам гранты на реализацию их идей, на развитие производства. Возможно, эти специалисты уже в ближайшем будущем внесут свой вклад и экспортный потенциал республики.

– Будут ли власти республики финансово помогать сельхозпроизводителям-экспортерам?

– В нацпроект заложено около 9 млрд рублей на выделение субсидий для реализации комплекса мер по созданию системы продвижения российской продукции за рубежом, в том числе ее брендов и региональных суббрендов. Создан Российский экспортный центр, который предоставляет поддержку на транспортировку продукции, на маркетинг, просто наши предприятия пока не используют эти инструменты.

Кроме того, в нацпроекте предусмотрено финансирование на субсидирование процентных ставок, на мелиорацию, и сегодня любой сельхозпроизводитель при желании реализовать какие-либо мероприятия, к примеру, мелиоративные, может обратиться в РЭЦ и претендовать на получение субсидии. Эта мера господдержки, думаю, будет действовать и впредь. Другое дело, что у нас нет желающих вложить средства в это направление.

Работая почти год в должности министра, я убедилась, что у наших сельхозпроизводителей есть масса внутренних резервов, которые они не используют. Мы можем сколько угодно сетовать на низкую закупочную цену на молоко, но сегодня ни сами молокопроизводители, ни органы госвласти не могут оказать прямого влияния на формирование этой цены. Мы можем сколько угодно говорить, что растут цены на дизельное топливо и энергоресурсы – да, это реальность, но и на это есть свой механизм реагирования – кооперация. Или сельхозпроизводитель покупает условно 100 т ГСМ, или они с партнерами закупают 10 тыс. т – это уже совсем другие цены, оптовые. Но пока наши хозяйства не спешат кооперироваться – думаю, у страха глаза велики. Тогда как объединившись, производители могли бы рассчитывать и на выход со своей продукцией на внешние рынки.

Руководителям сельхозпредприятий надо думать про экспорт постоянно, рассматривать его как потенциальную возможность развития. Мы не говорим о том, что надо экспортировать прямо завтра. Мы понимаем, что должны быть и сырьевые, и производственные, выпускающие готовую продукцию, площадки. Но вопросы работы с качеством, эффективностью, ростом валового производства при нашей продуктивности и организации работы не требуют гигантских денежных вливаний. Совсем не обязательно строить животноводческие мегакомплексы, чтобы обеспечить экспорт. Надо просто иначе оценить свое производство и увидеть перспективы для выхода на внешние рынки. У нас в сельском хозяйстве есть где поработать, надо просто оценить свои внутренние, скрытые резервы.

На уровне региона мы четко понимаем, что если не будет экспорта, то не будет роста отрасли, и мы готовы развивать госполитику под эту цель. Нам необходимо искать рынки сбыта, но сегодня у нас есть проблемы и с технологиями, и с переизбытком на фермах сельхозотходов. Необходима работа с качеством, и мы готовы оказывать хозяйствам господдержку с учетом того, что они будут выстраивать свои производственные процессы под критерии экспорта.

Экспортный потенциал России (по оценке Российского экспортного центра):

- машиностроение,
- химическая промышленность,
- АПК,
- металлургия,
- лесопромышленный комплекс.

Товарные группы агроэкспорта:

- зерно,
- рыба и морепродукты,
- растительные масла,
- кондитерские изделия,
- маслосемена,
- мясо,
- маргарин,
- соусы,
- мука,
- макаронные изделия,
- молочная продукция,
- консервы.

I место

по экспорту крабов, кориандра, дрожжей

II место

по экспорту зерна

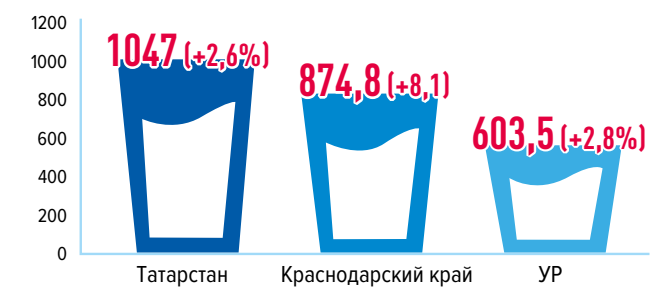
III место

по экспорту гороха и гречки

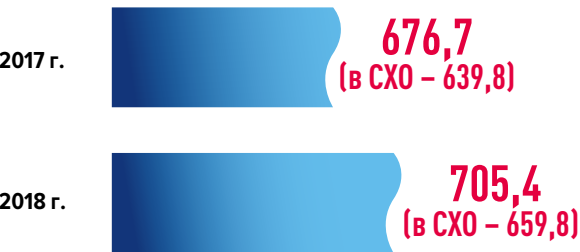


Итоги работы молочного животноводства УР в 2018 году

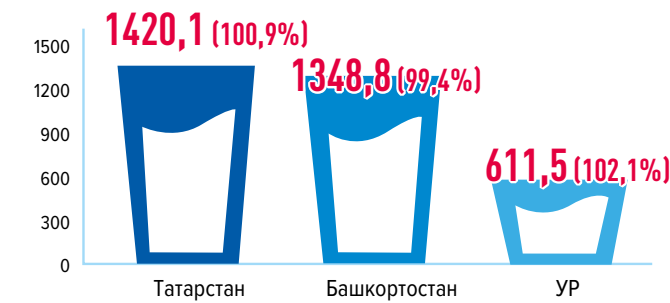
Производство молока в СХО, январь-ноябрь 2018 г, ТОП-3 РФ, тыс. т



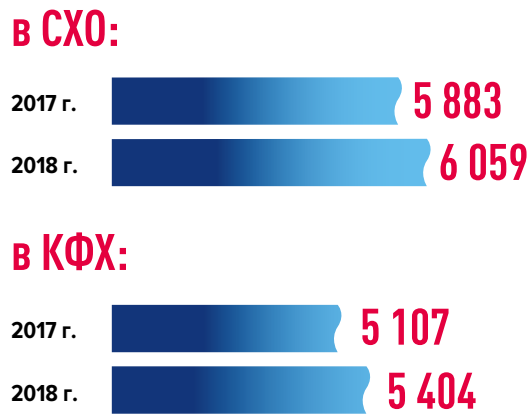
Валовое производство молока, тыс. т



Производство молока в хозяйствах всех категорий, январь-сентябрь 2018 г, ТОП-3 ПФО, тыс. т



Средняя молочная продуктивность коровы, кг



Субсидирование молочного животноводства

- Всего – **1 268,9 млн руб.**
 - На повышение продуктивности – **751,5 млн руб. (1,12 руб./кг)**
 - На реализацию мероприятий по достижению производства одного миллиона тонн молока в УР – **119,4 млн руб. (6 771 скотоместо)**
 - На содержание племенных коров – **341,5 млн руб. (10,5 тыс. руб. на 1 корову)**
 - На содержание племенных быков – **10,4 млн руб. (200 тыс. руб. на 1 быка)**
 - На развитие племенного животноводства (приобретение племенного молодняка) – **46,1 млн руб.**
-

**ВСЕРОССИЙСКИЙ БАНК
РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

**НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ —
ВАШИ ВОЗМОЖНОСТИ!**

Банк «ВБРР» (АО)
Генеральная лицензия Банка России №3287

г. Ижевск, ул. Пушкинская, д. 257
тел. 8 (3412) 998-355
www.vbrr.ru

4 февраля отмечает день рождения Андрей Эдуардович Осколков, депутат Госсовета УР

**Уважаемый Андрей Эдуардович!
Примите самые искренние поздравления
с днем рождения!**

Ваше умение находить изумительные решения даже в самых сложных ситуациях, блестящий организаторский талант и незаурядные личные качества помогли Вам стать одним из крупнейших игроков республиканского бизнес-сообщества. Одно из направлений, которым Вы успешно занимаетесь на протяжении многих лет, является строительный сектор. Благодаря Вам тысячи ижевчан смогли улучшить свои жилищные условия, и в будущем таких счастливичиков станет еще больше. Многие проекты, в том числе комплекс жилых домов по улице Цветочной, уже стали настоящими украшениями города, а ЖК «Колизей» и ЖК «Республика» обещают навсегда изменить облик Ижевска в будущем, сделав его по-настоящему современным и запоминающимся. Наши предприятия связывает многолетнее сотрудничество. ООО «Колос» зарекомендовало себя одним из ваших самых надежных подрядчиков в сфере монолитного и дорожного строительства, а также качественного благоустройства прилегающих территорий. Всегда делать свою работу на совесть – вот главный принцип, которым мы руководствуемся в совместной работе.

От всего сердца желаю Вам и Вашим близким здоровья, успехов во всем и благополучия!

Нодарий Снхчян,
генеральный директор ООО «Колос»

Работать с удовольствием – это великое счастье

Генеральный директор АО «Сактон» **Зоя Степнова** – о времени, работе и о том, что дает вдохновение.

– Зоя Ивановна, в России увеличен пенсионный возраст. И теперь многим приходится привыкать к тому, что работать придется на пять лет дольше. А для вас этот порог все время где-то впереди. В этом году у вас значимый юбилей, но вы как будто обманули время. В чем секрет вашего профессионально-долголетия?

– Мне как-то сложно найти ответ на этот вопрос. Я вообще не считаю свой возраст. Я его просто не чувствую, потому что обременена многими обязательствами в жизни. В первую очередь, перед коллективом, с которым мы уже столько лет вместе. Все эти годы я была и остаюсь не назначенным, а избираемым руководителем, и это накладывает особое чувство долга и ответственности. Когда оглядываешься назад и вспоминаешь, через что нам пришлось пройти в разные кризисные периоды, особенно в 90-е годы, чтобы не только сохранить производство, но и строить планы на будущее, осознаешь, что еще не все сделано, не все планы реализованы, чтобы спокойно уйти от дел. Это первое. Во-вторых, без работы себя не представляю. Я люблю то, что делаю, и мне это интересно. Я человек, который нашел себя в профессии. Мой трудовой стаж – 48 лет, фабрика стала для меня вторым домом, где я прошла путь от рядового технолога до руководителя.

– Получается, что оставаться в строю помогает правильно сделанный выбор? Чем он был обусловлен?

– Отец очень хотел, чтобы я стала врачом, мама – учителем. А я все лето воспитывалась в деревне. Бабушка была портнихой, обшивала всю волость, и все это происходило на моих глазах. Бабушка стала для меня примером способности женщины создавать красивое и делать это с воодушевлением. Когда мне было лет 6-7, она перелицовывала для меня мамино старое пальто и ошибочно скроила две детали на одну сторону. Она очень расстроилась. А я говорю: бабушка, ты переверни одну деталь с лица на изнанку, чуть-чуть будет отличаться по цвету, но никто этого не заметит. У бабушки я научилась шить для себя. Семья наша рабочая, лишних денег не было, а мне как девочке хотелось выглядеть не хуже других. Когда я заканчивала школу, в Витебске, нашем областном центре, открылся институт легкой промышленности. Все вместе это и определило выбор моей профессии.

Может, судьбой так было предопределено. Потому что работать с удовольствием – это великое счастье. В одном из поздравлений, которое прозвучало в мой адрес на юбилее, было сказано, что работа со мной всегда. Даже когда занимаюсь домашними делами, мыслями возвращаюсь к ней. Бывает, что хорошие идеи рождаются во сне, тут же просыпаюсь и записываю, ручка и блокнот всегда рядом.

Конечно, чтобы оставаться в строю, стараюсь поддерживать физическую форму – делаю зарядку, занимаюсь плаванием. А все остальное досталось по наследству от родителей. От мамы – неумный характер и стремление отстаивать собственное мнение. Отец был замечательным человеком, который дал очень много доброты людям. Он никогда ни о ком не говорил плохо, ни с кем не ссорился, ни разу не поднял руку на детей. Я благодарна родителям, что мне достались эти черты, эти качества, с которыми я иду по жизни.



– Судя по истории с пальто, вы еще и неисправимый оптимист.

– В принципе, да. Хотя были в моей жизни и личные, и рабочие ситуации, когда от чувства безысходности хотелось плакать навзрыд. Но я всегда старалась преодолевать эти минуты слабости и возмещать такое настроение положительными эмоциями.

– Потому что безвыходных ситуаций не бывает?

– На протяжении многих лет в моем кабинете на самом видном месте стояла табличка с изречением: «Кто хочет что-то сделать, находит средства, кто ничего не хочет делать, ищет причины». Эти слова стали моим жизненным принципом. Свою точку зрения надо отстаивать, говорить так, чтобы тебя услышали, находить пути решения проблем и доводить начатое дело до конца. В моей депутатской практике, например, были вопросы, над которыми я работала не один год. Одни двери закрываются, стучусь в другие. Потом в третьи. Именно таким образом на улице Ленина у остановки «Речка Карлутка» появился светофор. А бывает и так, что сталкиваешься с проблемой, которая затрагивает интересы одного единственного человека, но для него это настолько важно, что делаешь все, чтобы восстановить справедливость.



– Что воодушевляет вас на то, чтобы постоянно двигаться вперед?

– Вот только один пример из практики моей общественной работы. Каждый раз, когда я встречаюсь с активом Союза женщин, они мне говорят: «Зоя Ивановна, вы в очередной раз нас вдохновили! Уезжаем с желанием работать». И я тоже получаю положительный эмоциональный заряд от этих и других встреч. Мне кажется, женщины могут все! Порой поражаешься неумной энергии, тем инициативам, новым идеям, которые поступают от советов женщин, в том числе из сельской глубинки. Некоторые из них я заимствую в своей депутатской работе. Уже четыре года вместе с Центром социального обслуживания Первомайского района мы проводим конкурс-фестиваль «Минута славы» для детей с ограниченными возможностями, инициатором которого в свое время стал Совет женщин Ярского района. Я разделяю их мнение, что такие мероприятия, не требуя больших финансовых вложений, помогают детям, нуждающимся в поддержке, адаптироваться, раскрыть свои таланты, раскрыть себя. И то, что на протяжении нескольких лет мы делаем на локальном уровне, оказалось востребованным на уровне Российской Федерации. Международные Парадельфийские игры, которые прошли в конце 2018 года в Ижевске, это подтверждают. Сегодня в России развивают волонтерское движение, а мы волонтерами стали давно, потому что делаем все это не за деньги, а для того, чтобы с нашим участием в какой-то степени изменить мир к лучшему.

– Таких руководителей, как вы, которые прошли, образно говоря, сквозь советский огонь, бурные воды девяностых и медные трубы нового времени, в отрасли практически не осталось. Тем ценнее ваши собственные наблюдения. Когда было легче жить и работать?

– Что тогда, что сейчас работать в легкой промышленности очень непросто. При плановой экономике все было запрограммировано: что и сколько выпускать, где закупать сырье, ежегодно планировались темпы роста объемов производства. И от выполнения этих требований зависел фонд оплаты труда. В те времена существовал вечный дефицит, и ты всегда знал – то, что произведено по заказу государства, будет востребовано и деньги тебе всегда поступят. Трудно было, спрашивалось очень жестко и за выполнение объемов, и за прибыль, которую мы были обязаны перечислить в бюджет, а в то время легкая промышленность формировала 25% бюджета Советского Союза, и об этом уже мало кто знает. Сегодня эта роль сведена до минимума – 3-5% экономики России.

Вместе с тем тогда не было свободы выбора. Ты не мог работать с более выгодным сырьем, завязаться с другим поставщиком, потому что все уже было распределено. Были времена, когда даже представители партийных органов выезжали выбивать сырье, в том числе для нашей фабрики. Потому что новые предприятия еще не вышли на полную мощность, а объемы поставок их продукции уже закреплены. Надо план выполнять, а сырья нет, и это было трагедией. Я сама ездила на закупки, когда была главным инженером. Как находили контакты, какие переговоры мы вели, чтобы не кому-то, а Ижевской трикотажной фабрике дали дополнительные сырьевые возможности, – об этом отдельный роман можно писать. У нас были средства, но мы не могли закупить оборудование – не было лимитов, большая часть уходила в союзные республики – в Белоруссию, на Кавказ, в Прибалтику, а Россия снабжалась по остаточному принципу.

Сегодня – были бы деньги. Остальное зависит от возможностей предприятия, его желания развиваться. Но мешает насыщенность рынка товарной массой и очень высокая конкуренция, а главное – конкуренция неравная и недобросовестная. 75% процентов



рынка – это то, что ввозится из-за рубежа, и контрафактная продукция. Нам остается четверть рынка, но за последние 5-6 лет выросла конкуренция со стороны малого бизнеса, который работает по упрощенной схеме налогообложения, не всегда показывает свои доходы и несет меньше производственных затрат. И все это происходит на фоне снижения покупательской способности населения. По официальной информации, по группе «верхний трикотаж» за 9 месяцев 2018 года в России произошло падение в штуках почти на 25%. В России нет своей сырьевой базы, 90% сырья закупается за рубежом, и оно, как оказывается, не всегда законно ввозится на территорию РФ. На нас стали возлагать ответственность за недобросовестных поставщиков сырья, что тоже осложняет работу.

Тогда работать было непросто, но были определенные гарантии. Сегодня условия для выживания стали более суровыми. Постоянно приходится менять и тактику, и стратегию, чтобы вписаться в эти условия. «Сактон» был в числе первых предприятий легкой промышленности, которые автоматизировали производство, стали развивать фирменную торговую сеть. Когда закрыли Черкизовский рынок, отрасль получила передышку – пока производитель контрафакта устраивался на новых местах, резко выросли заказы, и у нас появилась возможность модернизировать производство. Это были четыре самых благоприятных для развития года. Сейчас мне как руководителю снова некогда расслабляться. Каждый день требования ужесточаются на любом уровне: от контролирующих организаций до сотрудников, которые ждут повышения заработной платы, потому что в отрасли в целом она остается самой низкой на российском уровне. Я в вечном поиске того, что надо сделать еще или к каким апробированным формам работы стоит вернуться, чтобы сохранить производство и торговую марку «Сактон». А она получила заслуженное признание. И нашим партнерам в сфере торговли, и даже конкурентам, которые в том числе ориентируются на наше предприятие, трудно представить российский рынок без нашей продукции.

– В прошлом году, как нам сказали по секрету, вы несколько раз были в Турции, но ездили туда не отдыхать, а работать – занимались вопросами организации прямых поставок сырья. А в отпуск так и не сходили. Не сложно так – практически без отдыха?

– Что могу ответить по этому поводу: я такая, какая есть. И на бытовом уровне никто не может сказать, что я белоручка. Как все женщины, тружусь на грядках, все сама выращиваю, занимаюсь консервированием, ухаживаю за домом. Что касается работы, у меня на фабрике были хорошие учителя, которые воспитали чувство долга и ответственности – и за слова, и за поступки. Да и родилась я под знаком Водолея – мы все трудоголики. Иногда ругаю себя, что надо заботиться о своем здоровье, все-таки возраст. Надо уметь не только работать, но и отдыхать. Но не всегда получается. А возвращаясь к первому вопросу, скажу – все нужно делать с удовольствием. В этом и есть секрет профессионального долголетия.

Закалка боем

В конце прошлого года компания «Ижавиа» неожиданно оказалась в центре внимания. Причем в ситуации, которую никак нельзя назвать благоприятной. Об издержках, которые неизбежно сопровождают большие преобразования, рассказывает генеральный директор авиакомпании Александр Синельников.



Александр Синельников,
генеральный директор АО «Ижавиа»

— **Александр Сергеевич, как прошел 2018 год для «Ижавиа»?**

— Производственные результаты позитивные, хотя были сбои, которые вызвали общественный резонанс. В целом мы растем. За 2018 год «Ижавиа» перевезла 422 тыс. человек. Количество пассажиров, получивших обслуживание в аэропорте «Ижевск», превысило 350 тыс. — впервые в новой истории.

Рост пассажиропотока произошел за счет повышения коммерческой загрузки, увеличения объемов работ и количества маршрутов. Знаковым событием стал запуск узловой схемы. Работая по ней, мы получили опыт, который показал, что у компании есть возможности для дальнейшего роста, и очень значительного. С другой стороны, мы пришли к пониманию, что к таким сложным проектам нужно лучше готовиться, с большей проработкой как внутри компании, так и в части взаимодействия с нашими партнерами в других аэропортах. Основные вопросы возникли в связи с обслуживанием рейсов и неготовностью наших собственных специалистов и сотрудников компаний-партнеров к работе по новым правилам. Построение расписания, взаимодействие с контрагентами — это тот сегмент, который никогда не являлся первым и всегда работал по умолчанию. Но для компании, которая кратно увеличила количество обслуживаемых маршрутов, а если брать все сочетания, то образовалось порядка сотни авиационных связей — рост получился слишком быстрым, что и вызвало волну сбоев. Сейчас мы проводим работу над ошибками.

— **Узловая схема так и не заработала?**

— Мы изначально заявляли ее с конца ноября по январь, понимая, что для перевозчика она очень сложна. За это время компания перевезла больше 10,5 тысячи пассажиров. Большую часть — из крайних точек в крайние через Ижевск и Самару, минуя Москву. В конце года мы росли на 32%, быстрее, чем весь предыдущий период.

— **В декабре управляющей компанией АО «Ижавиа» стало ООО «Поможем», причем все произошло настолько быстро, что никто не успел опомниться. С какой целью это было сделано?**

— На самом деле процедура началась еще в конце апреля прошлого года, то есть до моего прихода к управлению «Ижавиа». «ПоМоЖем» — это русская версия проектного названия компании Professional Management Group (PMG), созданной мной в 2016 году, в которой я единственный учредитель и которая изначально ориентирована на предоставление консалтинговых услуг организациям и регионам в части того, как выстраивать и развивать собственную авиационные узлы. В Ижевск я приехал по приглашению

Правительства УР. И это был вызов. Какие цели мы себе ставим? Обновление парка, новый терминал, обновленная взлетно-посадочная полоса. Это то, ради чего мы трудимся каждый день. Мы уже показали, как можно сделать удобным терминал, запустив современную технологическую систему обслуживания пассажиров. Мы вдохнули в него вторую молодость. Комфортom пассажиров обусловлены и все остальные действия. Проект по реконструкции полосы направлен на то, чтобы в Ижевск могли безопасно летать любые самолеты. Чтобы знаковые авиаперевозчики могли предоставлять здесь свои услуги жителям и гостям республики без каких-либо ограничений. Авиакомпанию модернизируем для того, чтобы поднять ее экономическое состояние, чтобы она могла прокормить сама себя, потому что на серьезный профит от инвестиций в авиаперевозки сегодня никто не рассчитывает.

Проект очень большой, сложный и требует привлечения широкого круга специалистов, которые востребованы и сейчас работают на других проектах. У авиакомпании в силу ее государственного статуса возможностей для этого недостаточно. А управляющая компания эти задачи решить сможет. И в этой части в России и в мире уже есть достаточный опыт — компании нашей отрасли работают в основном по принципу холдингов. Они создают управляющие организации, которые комплексно решают связанные между собой задачи.

Часть этих задач мы уже прошли в некоторых ключевых точках. Например, удалось привлечь финансирование на реконструкцию полосы. И это большое достижение. Выделение денег — это старт, флажок, указывающий на то, что на этом направлении началась настоящая работа.

— **«Ижавиа» предстоит разделение. Когда оно произойдет? Какими будут последствия?**

— Мы направили свои предложения в Минимущество УР еще в декабре и ожидаем решения в ближайшее время. Дальше будет создано юридическое лицо «Аэропорт «Ижевск», где мы тоже будем управляющей компанией, поскольку здесь очень важно сохранять преемственность управления и формировать единые подходы.

В стране есть богатый опыт разделения авиапредприятия на аэропорт и авиаперевозчика. И он негативный. Все боятся, в том числе наши сотрудники, которые волнуются за свою судьбу, что разделение не принесет ничего хорошего авиакомпании. Люди видят, что из 150 перевозчиков, которые разделились, выжили считанные единицы. Это маркер того, что так делать нельзя, надо делать по-другому. Так, как мы сейчас постараемся сделать. Наш проект пилотный, уникальный, когда перевозчика не убивают сознательно разделением, как это было ранее, а создают условия, чтобы он остался живым, модернизированным и успешно конкурирующим на очень непростом рынке. В этом смысл.

— **Как Росавиация относится к этому проекту?**

— Росавиация нас поддерживает. Хотя каждый регулирующий орган настроен на решение своих вопросов. У нас есть собственная позиция. А если точнее, наше видение. Есть вопросы, на которые мы смотрим одинаково. А есть и те, в которых расходимся. Но это лишь вопрос угла зрения — мы не в оппозиции. Сейчас, например, мы проводим допуск для Airbus A320. Я как эксперт могу говорить, что на нашем аэродроме можно принимать эти самолеты. Мы подготовили его, провели обучение персонала. Росавиацию же интересует, будет ли обеспечена безопасность полетов. Мы отвечаем — да, потому что для нас это приоритет. А у них свой взгляд на такие вещи. Соответственно, в рамках этого взаимодействия мы вместе вырабатываем решение.

Много говорили, что в Ижевск принципиально не могут летать самолеты с низкорасположенными двигателями. Но посмотрите — летают же! Понятно, что это подразумевает другой подход к обслуживанию аэродромных покрытий. И мы это делаем. Никакого геройства тут нет, просто специфика работы.



Аэропорт «Ижевск». Бизнес-зал

— **Означает ли сказанное, что в выборе нового типа воздушного судна вы определились в пользу A320?**

— Нет, мы остановились на Boeing 737-700. С точки зрения собственных экономических устремлений он подходит нам лучше всего. Но окончательное решение будет принято, когда мы вместе с руководством республики проработаем все факторы, в том числе политические. Конечно, мы бы хотели строить бизнес на отечественных воздушных судах. Но в настоящий момент все эти модели дотационные, и ни одна ведущая компания не берет их за основу. А Boeing позволит нам реализовать комбинированную модель, в которой будут сочетаться лоу-кост и традиционные перевозки по регулярному расписанию. Это наш собственный продукт, видение которого формируется из сочетания анализа мирового опыта и нашего стремления к целесообразности.

— **Что можете сказать по поводу возбужденного в отношении вас уголовного дела по статье о халатности?**

— Для меня эта информация стала шоком. Я вообще не понимал, что так можно. То есть это же прецедент, такого никогда не было. Что тут комментировать? Мы, с одной стороны, находились в ситуации блокировки счета основным банком, были вынуждены предпринимать меры по выполнению резервных платежей со счета в другом банке. Но дальше я просто не могу объяснить ситуацию, когда часть платежей в тот день в адрес того же контрагента от нас ушла, а платежка на более крупную сумму по тем же реквизитам почему-то вернулась банку. Все это было в предпраздничные дни, и возникли такие накладки. Вполне возможно, что это история, так скажем, с внешним участием.

— **С учетом накладок, возникавших при запуске новой маршрутной схемы, эта ситуация обернулась серьезными репутационными издержками, чем тут же многие поспешили воспользоваться. Как говорится, раненого льва норовит ударить каждый.**

— И это, пожалуй, самая точная фраза. Но мы в таком положении себя не ощущаем. Нас, скорее, озадачили. То, что мы справились с этим в ситуации жесткого стресса и перенапряжения, — представьте, что означает запустить самолеты, когда топливозаправщик отказывается принимать какие-либо гарантии, и с этой позиции уйти в позитив — это дорогого стоит. Вся моя жизнь показывает, что я никогда не сдавался. Мы и сейчас продолжаем делать ставку только на победу. Сегодня мы летаем, и это показатель того, что все нормально.

Галина Мерзлякова: Взаимодействие вузов – путь к успешной реализации национальных проектов



7 мая 2018 г. был опубликован Указ Президента России В.В. Путина «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 г.», направленный на «прорывное научно-техническое и социально-экономическое развитие» страны. На его основе утверждены 12 национальных проектов, которые должны обеспечить рост численности населения России, повышение уровня жизни граждан, создание комфортных условий для их проживания и возможностей для самореализации и развития таланта каждого человека. Прямое отношение к вузам страны имеют национальные проекты «Образование» и «Наука». Ректор Удмуртского государственного университета Галина Мерзлякова уверена, что сегодня именно система высшего образования может и должна стать локомотивом качественного рывка в экономике и социальной сфере. На чем основана эта уверенность, и что предлагается для создания единого научно-образовательного пространства Удмуртии? Ответы Галины Витальевны на эти и другие вопросы представляют далеко не частный интерес и заслуживают внимания всех, от кого зависит завтрашний день нашей республики.

– Галина Витальевна, предлагаем начать наш разговор с темы, которая еще пару лет назад серьезно волновала общественность республики, – о создании в Удмуртии опорного вуза.

– Система высшего образования – очень точный индикатор процессов, происходящих в государстве и обществе. Бурный, я бы сказала – неуправляемый, рост числа вузов в России в 90-е и начале «нулевых» годов можно оправдать лишь тем, что тем самым на 4-5 лет оттягивалось вступление молодежи в самостоятельную жизнь. Если помните – в ту жизнь, в которой молодежь, по большому счету, никто не ждал. В эти годы выпускники школ стояли перед выбором – либо в вуз (система начального и среднего профессионального образования сдала позиции), либо в безработные (тогда далеко не все квалифицированные специалисты могли найти работу), либо в криминал. И система высшего образования стала, по мнению ряда экспертов, чем-то вроде «социального отстойника», который уберет сотни тысяч молодых людей от худших сценариев развития их судьбы. Но система и заплатила за это резким падением качества высшего образования и его престижа. К середине «нулевых» ситуация в стране начала меняться к лучшему, и государство вернулось к регулированию системы высшего образования через отсеечение слабых и неэффективных вузов и филиалов (в конечном итоге количество вузов в стране сократилось в два раза). Создание опорных вузов стало одним из шагов в процессе повышения эффективности высшего образования. На первом этапе оно проходило через объединение вузов, мы в республике его пропустили и, я считаю, поступили совершенно

правильно. На втором этапе требование объединения было снято, УдГУ успешно прошел все процедуры отбора и вошел в число финалистов. Недоставало лишь согласия республики на софинансирование. И тут нам просто не повезло: именно в это время в Удмуртии произошла смена власти, новая команда руководителей столкнулась с дефицитом бюджета и огромным долгом республики. В этой ситуации требовать к себе особого внимания было, мягко говоря, некорректно. Но мы не теряем надежды и намерены принять участие в третьем этапе, в ходе которого в 50 регионах России будет создано еще 40 опорных вузов. Шансы нашего университета я рассматриваю как очень высокие.

– Работа по повышению эффективности привела к перестройке внутренней жизни вузов: менялись их структура и принципы управления, пересматривались учебные планы и набор специальностей, формировались новые критерии оценки работы и система оплаты труда преподавателей и сотрудников. Что сегодня является мобилизующим фактором и основным драйвером развития вузов и, в частности, Удмуртского государственного университета?

– Если коротко, то национальные проекты. И в первую очередь – проекты «Образование» и «Наука».

– А можно развернуть этот ответ...

– Конечно. В первую очередь, необходимо сделать российское образование конкурентоспособным в мировом образовательном пространстве. А это значит, что Россия должна войти в десятку

ведущих стран мира по качеству образования. Для этого вузам, в том числе и УдГУ, следует продолжить и ускорить модернизацию профессионального образования через внедрение адаптивных, практико-ориентированных и гибких образовательных программ, расширение системы непрерывного образования, чтобы уже работающий человек мог на базе университета обновить свои знания и приобрести новые компетенции, в том числе в сфере цифровой экономики.

Это то, что касается образования. Национальный проект «Наука» требует от нас сосредоточения на исследованиях и разработках в тех областях, которые являются приоритетными в мировом научно-техническом развитии. Для этого мы будем совершенствовать нашу научно-исследовательскую инфраструктуру. Научные установки класса Megascience в одиночку мы, конечно, «не потянем», но вполне реальные планы по решению ряда принципиально новых фундаментальных и прикладных задач у нас есть. Чуть позже я о них расскажу. И, естественно, нам необходимо коммерциализировать все наши научные разработки и развивать систему подготовки и профессионального роста научных и педагогических кадров.

Наконец, не будем забывать и о «третьей миссии» вузов – нашем участии в социально-экономическом развитии республики. А это и кадровое обеспечение экономики и социальной сферы Удмуртии, и проектная деятельность, и выполнение заказов со стороны предприятий, организаций, органов государственной власти и местного самоуправления.

Круг задач, которые сегодня стоят перед вузами страны, республики, перед УдГУ, предельно широк. Но если сводить их к общему знаменателю, то очевидно, что в конечном итоге именно система высшего образования должна стать локомотивом того прорыва, о котором говорил В.В. Путин в своем указе.

– А теперь, пожалуй, главный вопрос: насколько Удмуртский госуниверситет готов к реализации национальных проектов?

– Ответ на данный вопрос однозначен – готов. Об этом ярко свидетельствуют данные различных рейтингов. Так, в рейтинге

востребованности вузов в РФ наш университет в 2018 г. занял 33-ю позицию среди 89 классических университетов России (это к вопросу о том, каковы наши стартовые позиции в выполнении «третьей миссии» вузов). В этом же году мы впервые (и первыми из вузов Удмуртии) попали в престижный международный рейтинг научных организаций SCImago Institutions Rankings (SCImago 2018). Это рейтинг, в который входят и образовательные организации, и научно-исследовательские центры, и частные корпорации. Он считается одним из самых объективных, так как эксперты оценивают научные организации не по их заявкам, а по открытой информации из международных баз данных. Само по себе присутствие в этом рейтинге уже говорит о многом. А 27-я позиция среди российских научных (!) организаций, 12-я среди вузов России и 2-я среди вузов Уральского и Волго-Вятского регионов однозначно указывают на то, что наш университет занимает высокие позиции в российском и международном научном пространстве. Индекс цитирования наших ученых тоже очень высок. Не случайно «Вестник Удмуртского университета. Математика. Механика. Компьютерные науки» является единственным в республике периодическим научным изданием, которое входит в Scopus и SCImago Journal Rank. Это признание результатов исследований наших сотрудников мировым научным сообществом.

– Впечатляет. Но в одиночку такого уровня вряд ли можно достичь.

– Безусловно. И когда я говорю об этом, я всегда подчеркиваю, что высокий уровень интеграции нашего университета в международное образовательное и научное пространство достигнут нами во многом благодаря нашим российским и зарубежным партнерам. Участие в престижных европейских и международных проектах способствовало созданию положительного имиджа университета на мировом уровне. Сегодня мы сотрудничаем с научно-образовательными организациями стран СНГ, Европы, Восточной Азии, Северной и Южной Америки на основе 50 двусторонних соглашений. Наши студенты проходят обучение по программам международной академической мобильности в вузах-партнерах. В сотрудничестве с Гранадским университетом в УдГУ реализуется программа двух дипломов, которая позволяет выпускникам обоих вузов получить сразу два диплома – российский и испанский. Наши преподаватели повышают квалификацию и преподают в зарубежных вузах, реализуют международные проекты в составе научно-исследовательских групп. В УдГУ накоплен богатый опыт подготовки специалистов для зарубежных стран. На сегодня более 500 иностранных студентов проходят обучение в нашем университете.

Поднимая уровень академической мобильности студентов и преподавателей, мы заключили около 20 соглашений о сетевом взаимодействии с ведущими российскими университетами, среди которых Московский государственный университет, Нижегородский, Казанский, Мордовский и т.д., присоединились к



Алексей Загребин, д.и.н., профессор РАН, член Комитета по образованию и науке Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации:

– Новым трендом развития системы высшего профессионального образования в Удмуртии стало стремление ректоратов к определению смысловой позиции вуза и соотношению ее с внешними и внутренними вызовами. Период своего рода автаркии заканчивается, и очевидным становится поиск новых моделей взаимодействия, создания кооперационных цепочек, усиливающих роль тех структур, что способны обеспечить конкурентоспособность университета на горизонте кратко- и среднесрочного планирования. Ограниченность ресурсов мотивирует к приобретению навыков принятия управленческих решений в условиях быстро меняющихся правил, начиная с ФГОС до технологических укладов. Практико- и проблемно-ориентированные задачи обучения в вузе призваны установить продуктивные связи с территорией размещения (кадры, трудоустройство выпускников, особенности корпоративной культуры) и дать возможность участия в крупных федеральных проектах, таких как «Наука» и «Образование». Важно помнить, что сейчас наш главный партнер – время. Упустим его, нагнать будет сложно.



Михаил Тумин,
министр экономики
Удмуртской Республики

Значение вузов в экономическом развитии регионов трудно переоценить, УдГУ не исключение. Во-первых, здесь формируется база, и не только кадровая: стоит отметить научно-методологическую работу, которую проводит вуз (например, в области бережливого производства). Во-вторых, УдГУ принимает активное участие во многих проектах, реализуемых Правительством УР и Минэкономки УР.

Среди основных направлений нашего сотрудничества – взаимодействие при проведении мониторинга конкурентной среды в целях выявления факторов, ограничивающих развитие добросовестной конкуренции, оценки деятельности органов власти по содействию развитию конкуренции, а также оценки эффективности мер по устранению административных барьеров.

Активное участие вуза предполагается в реализации программ поддержки предпринимательства. В 2018 году Удмуртия присоединилась к федеральной программе «Ты – предприниматель». Это самый масштабный в России **проект поддержки молодежного предпринимательства и популяризации предпринимательской деятельности**. В прошлом году в различных мероприятиях программы приняло участие более 2500 человек в возрасте от 14 до 30 лет. УдГУ нам в этом очень помогает.

Кроме того, в 2018 году УдГУ заключил соглашение о взаимодействии с АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» и АО «МСП Банк». В основном сотрудничество в рамках соглашения ведется по внедрению на территории Удмуртии Портала Бизнес-навигатора МСП. В 2019 году УдГУ планирует провести **конкурс для студентов на создание лучшего бизнес-плана с использованием Портала Бизнес-навигатора МСП**.

В целях реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» в Удмуртии разработаны и уже реализуются пять региональных проектов, один из которых – «Популяризация предпринимательства в Удмуртской Республике». Мы планируем активно привлекать УдГУ к участию в мероприятиях проекта.

Национальной платформе онлайн-образования, которую создали 12 крупнейших университетов страны.

Очень эффективным и перспективным для нас является участие в различных консорциумах. УдГУ – член консорциума центра компетенций национальной технологической инициативы в области робототехники и мехатроники на базе университета «Иннополис» (а это 16 российских университетов, 5 прикладных институтов и постоянно растущее число зарубежных партнеров). Мы вошли и в консорциум по развитию фармацевтической промышленности, который создан на базе Воронежского университета. Сегодня среди промышленных партнеров университета такие известные предприятия, как АО «ИЭМЗ «Купол», АО «Электрон», АО «Ижевский мотозавод «Аксион-холдинг», Концерн «Калашников», ПАО «Ижсталь».

– После всего, что вы рассказали, УдГУ уже не хочется называть «региональным» университетом.

– Согласно, что сегодня фраза «УдГУ – региональный университет» является фигурой речи и не отражает нашего реального места в системе высшего образования страны. Но так принято говорить, имея в виду точку на географической карте страны. Мы себя мыслим и позиционируем как университет, который все прочнее встраивается в мировую систему образования и науки. Чего от нас и требует указ Президента России.

– Что в ближайших планах университета?

– Мы ведем переговоры с тюменскими нефтегазовыми университетами о вхождении в консорциум по нефтегазовому направлению. В ближайшее время намерены включиться в проект «Вернадский» (он предполагает, что ведущие вузы страны будут создавать консорциумы с региональными для реализации наиболее перспективных направлений развития науки и образования). Участие в консорциуме по развитию фармацевтической промышленности для нас связано с намерением, опираясь на разработки в сфере биотехнологий, создать Институт трансляционной медицины. Трансляционная медицина – это направление, которое предполагает ускоренную передачу достижений науки, всех исследований в практическое здравоохранение. Думаю, нет необходимости объяснять, насколько это важно. Для создания такого института у нас есть соответствующие ресурсы, на эту тему был разговор с министром здравоохранения республики, и тут мы можем быть очень полезными.

– Наверно, этот проект может быть интересен и для других вузов?

– Вы озвучили очень непростой вопрос. Отвечу на него как председатель Совета ректоров вузов Удмуртии. У нас в республике сложилась уникальная ситуация: 5 вузов и 37 организаций СПО закрывают потребность в кадрах для всех отраслей экономики и социальной сферы региона, вплоть до кадров для культуры и искусства. Если добавить сюда 33 организации, выполняющие научные и прикладные исследования и разработки, то можно уверенно сказать, что потенциал нашего научно-образовательного пространства огромен. Но он, на мой взгляд, реализуется явно недостаточно. И даже ослабляется, когда у нас один вуз открывает специальности, уже успешно развивающиеся в другом. Но сегодня речь не об этом, а о том, как мне видятся перспективы. Поле сотрудничества у нас действительно богатейшее: проведение совместных научных исследований, создание творческих научных коллективов, открытие межвузовских лабораторий для поддержки молодых ученых. Нам вполне по силам создать не только консорциум вузов, но и свой, республиканский консорциум ведущих научных и образовательных организаций республики с промышленными партнерами, органами государственной и муниципальной власти, с академическими институтами. Это объединение всех потенциальных партнеров с тем, чтобы обеспечивать исследования, создавать конкурентоспособные продукты, заниматься коммерциализацией научных открытий и разработок. В качестве основных направлений, где бы мы могли объединить усилия, назову робототехнику и мехатронику, аддитивные материалы (физика и химия поверхности) и ТЭК, обеспечение безопасности человека, животных и растений, экобиотехнологии, связанные с повышением урожайности растений и их устойчивости к болезням и вредителям и т.д. Все это позволит нам плотнее интегрироваться в социально-экономическое развитие региона, усилит межвузовское взаимодействие для проведения междисциплинарных исследований. А в конечном итоге существенно повысит свой вклад и вклад республики в реализацию национальных проектов.

– Будем надеяться, что ваше видение перспектив создания единого научно-образовательного пространства республики как инструмента исполнения указа Президента России найдет поддержку и будет воплощено в жизнь.

– Спасибо. Я тоже на это надеюсь.



НПО ВАКУУММАШ



Михаил Мирошкин,
заместитель
технического
директора ООО НПО
«Вакууммаш»

За 25 лет работы компания приобрела значительный опыт и зарекомендовала себя как разработчик комплексных решений для металлургии и энергетики, химической и нефтегазовой промышленности, машиностроения, пищевой промышленности и других отраслей. Надежность предприятия в качестве партнера и эффективность предлагаемых им решений доказывают отзывы крупнейших российских компаний, эксплуатирующих высокотехнологичное оборудование.

В 2015 году предприятие создало дочернюю компанию «ВакууммашЭлектро», которая специализируется на производстве автоматизированных систем управления технологическими процессами и многофункциональных датчиков давления. Это перспективное направление, ориентированное на внедрение интеллектуальных систем для автоматизации производственных процессов на промышленных объектах. Последовательность процесса включает все необходимые этапы – от проектной идеи до стабильного, экономически оптимизированного серийного производства, в основе которого ориентированность на специфические требования заказчиков и максимальное удовлетворение запросов потребителей.

В компании функционирует собственный конструкторский отдел. Используемая в работе система САПР – лицензированная. Продукция производится по ТУ и разработанной конструкторской документации. Все средства измерения утвержденного типа и соответствуют действующим техническим регламентам и национальным стандартам.

Предприятие нацелено на долгосрочное, плодотворное сотрудничество. В приоритете выстраивание удобной схемы взаимодействия, в основе которой клиентоориентированный сервис. Это дает такие преимущества, как:

- изготовление нестандартных позиций по чертежам заказчика;
- выполнение заказов в срок от 7 дней;
- поставка от 1 шт.;
- конкурентные цены;
- возможность отсрочки платежей.

Команда НПО «Вакууммаш» состоит из единомышленников и профессионалов, высококвалифицированных специалистов, которые с уверенностью смотрят в будущее и стремятся к достижению еще больших высот в научно-производственной деятельности.



Более подробно о продукции и перспективных разработках – на сайтах vakuummash.ru и vmelectro.ru.

426057 г. Ижевск, проезд Дерябина, 2/52
тел. +7 (3412) 918-650
e-mail: info@vakuummash.ru

реклама

КРУПНЕЙШИЕ ЗАКАЗЧИКИ

- ПАО «НК «Роснефть»
- ПАО «Газпром»
- ПИИ ОАО «Газтурбосервис»
- ПАО «Сибур-Холдинг»
- ПАО «Мечел»
- АО «Чепецкий механический завод»
- АО «Воткинский завод»

- АО «Ижевский механический завод»
- ОАО «КАМАЗ-Металлургия»
- ООО «Лукойл»
- ОАО «ТАИФ-НК»
- ПАО АНК «Башнефть»
- ПАО «ОГК-2»
- ПАО «Сахалинэнерго»
- ОАО «Курганмашзавод»

ПРОДУКЦИЯ

- Преобразователи термоэлектрические типа ТХАв, ТХКв
- Преобразователи термоэлектрические кабельные типов ТХА-К, ТХК-К, ТНН, ТЖК
- Термопреобразователи сопротивления типов ТСМв, ТСПв
- Термопреобразователи сопротивления типа ТПС
- Взрывозащищенные термопреобразователи типов ТХА-К Ex, ТХК-К Ex, ТНН Ex, ТЖК Ex и взрывозащищенные термопреобразователи сопротивления типов ТСМв, ТСПв и ТПС
- Термопреобразователи с унифицированным выходным сигналом общепромышленного исполнения УТС, УТП и взрывозащищенного исполнения УТС Exi, УТП Exi, УТС Exd, УТП Exd
- Измерительные преобразователи, в том числе с протоколом HART
- Преобразователи термоэлектрические ТПП, ТПР
- Термопреобразователи и термопреобразователи сопротивления многозонного исполнения типа ТПМ и ТПС
- Гильзы защитные типа ГЗ-РТ, ГЗ-РФ, ГЗ-РК, ГЗ-РЦ, ГЗ-СЦ, ГЗ-ФЦ, ГЗ-ФТ, а также передвижные штуцера, бобышки, ниппели и другие узлы и детали для ремонта и монтажа
- Нагреватели для расплавов цветных металлов
- Клапанные блоки моделей БК

Высокая планка социальной ответственности Корпорации «Альтон»

Корпорация «Альтон» – одна из самых авторитетных экспертных организаций в сфере промышленной безопасности в России. Наряду с исключительной профессиональной компетенцией ижевскую компанию отличает особое отношение к таким важнейшим для формирования здорового общества понятиям, как социальная ответственность и благотворительная деятельность.



Нагим Каюмов,
генеральный директор
ООО «Корпорация «Альтон»

Надежность и безопасность

Корпорация «Альтон» была создана в марте 1992 года, и первым направлением ее работы стал мониторинг технического состояния и оценка соответствия грузоподъемных механизмов и лифтов.

– Лифты предназначены для безопасного и комфортного перемещения людей и грузов, и сегодня это один из самых распространенных и популярных видов транспорта, – говорит начальник отдела оценки соответствия лифтов Корпорации «Альтон» **Андрей Иванов**. – За последние годы модельная линейка лифтов существенно расширилась, усовершенствовались их конструктивное исполнение, системы безопасности, управления и мониторинга. Но в процессе эксплуатации любого лифта под влиянием механических, физических, химических и других факторов происходит снижение уровня надежности. Чтобы выявить степень износа, оценить надежность и безопасность, наши эксперты ведут регулярный мониторинг состояния лифтов и проводят оценку их соответствия техническому регламенту Таможенного союза «Безопасность лифтов».

В 2018 году специалистами отдела были проведены работы по оценке соответствия более 3500 лифтов, из которых примерно 2700 установлены в многоквартирных жилых домах.

– Техническое состояние большинства лифтов в столице Удмуртии не вызывает опасений благодаря своевременной оценке соответствия, диагностике, добросовестному отношению со стороны обслуживающих организаций, управляющих компаний и ТСЖ, а также большой информационно-разъяснительной работе, проводимой экспертами нашего отдела, – отмечает Андрей Иванов. – Мы ведем постоянный мониторинг и напоминаем о сроках проведения оценки соответствия лифтов, которая должна проводиться не реже одного раза в 12 месяцев, что позволяет повысить достоверность информации об их техническом состоянии. При этом особо подчеркну, что оценка соответствия лифтов, уже отработавших назначенный срок службы, не ограничивается их проверкой с точки зрения общих требований безопасности. В таких случаях мы проводим специфические мероприятия, определяемые эксплуатационными характеристиками подъемников, и поэтому операции для грузовых и пассажирских лифтов разнятся. Вне зависимости от назначения лифта определяется фактическое состояние всех его систем. Серьезное внимание уделяется устройствам безопасности, выявляется степень износа, фиксируются неполадки. Также наши специалисты проверяют степень коррозии основных механизмов, обследуя металлоконструкции, подвески, направляющие и элементы кабины. Несмотря на то, что оценка соответствия лифтов изначально не подразумевает проведения работ по исправлению дефектов и неполадок, при необходимости наши специалисты могут составить рекомендации по устранению выявленных проблем.

После проведения оценки соответствия лифта эксперты «Альтона» разрабатывают итоговый документ, в котором выносится вердикт о пригодности или непригодности рассматриваемого лифта к дальнейшей эксплуатации, фиксируя условия безопасной эксплуатации для каждого подъемника.

– В нашем отделе работают 11 высококвалифицированных аттестованных экспертов, чьи компетенции подтверждены и полностью соответствуют профессиональным стандартам, – отмечает Андрей Иванов. – Квалификация специалистов и уникальная информационная база, накопленная в ходе проверок лифтов, позволяют нам результативно участвовать в тендерах. К 15 февраля 2020 года все лифты должны быть приведены в соответствие с требованиями технического регламента Таможенного союза «Безопасность лифтов». А требования там очень жесткие. В частности, в лифтах должны быть установлены устройства, контролирующие перегрузку кабины, аварийное освещение и т.п. Если же подъемник не будет отвечать требованиям, установленным техническим регламентом, его попросту отключат.

Две категории других опасных дефектов

Регулярность чрезвычайных происшествий, связанных с взрывами бытового газа в многоквартирных домах в российских городах, вызывает закономерную тревогу не только у жителей, но и в экспертном сообществе. В этой ситуации становится актуальной диагностика безопасности внутридомовых систем газоснабжения. Специалисты отдела взрывопожароопасных и химически опасных производственных объектов Корпорации «Альтон» одними из первых в республике начали работу по обследованию технического состояния этих систем.



Андрей Иванов, начальник
отдела оценки соответствия
лифтов Корпорации «Альтон»

– Мы ведем это направление в течение полутора десятков лет и за это время накопили немалую практику и создали систематизированную информационную базу по обнаруженным дефектам, повреждениям и различного рода несоответствиям нормативным документам, – говорит заместитель технического директора Корпорации «Альтон» **Николай Кедров**. – Вне всякого сомнения, в большинстве российских городов сложилось тревожное положение с эксплуатацией внутридомового газового оборудования (ВДГО). Это подтвердили недавние трагические происшествия в Магнитогорске, Шахтах, а еще раньше в Ижевске, Рязани, Ярославле, Волгограде... Череда взрывов бытового газа потребовала от федерального правительства разработки новых правил по проведению технического диагностирования ВДГО, и сегодня в ситуации есть положительные сдвиги. Разумеется, причиной взрывов газа нередко становится «человеческий фактор». Однако исправное техническое состояние систем газопотребления в равной степени важно для нашей с вами безопасности. Также позитивную динамику по своевременному предупреждению развития технических дефектов принесло изменение периодичности технического обслуживания ВДГО со стороны газораспределительных компаний. Теперь они обязаны ежегодно осуществлять проверку газопроводов и оборудования, тогда как прежде, в большинстве случаев, техническое обслуживание проводилось один раз в три года.

При проведении обследований ВДГО эксперты Корпорации «Альтон» условно разделяют выявленные дефекты на две категории – критически опасные и дефекты, не представляющие при их обнаружении непосредственной опасности, но способные в дальнейшем перейти в разряд критически опасных.

– За последние три года при проведении обследований в республике мы выявили 47 критически опасных дефектов, – отмечает Николай Кедров. – По сути, каждый из них мог привести к взрыву. Поэтому при обнаружении подобного рода дефектов наши специалисты в экстренном режиме оповещают газовиков и управляющие компании. Если же говорить о второй категории дефектов, то при каждой проверке их выявляется масса! Чаще всего это коррозия газопроводов на входе в подъезды (во вводных футах) и при переходах через строительные конструкции внутри дома. Потенциально это наиболее опасные места.

Множество дефектов связано с особенностями проектирования и планировки в индивидуальных сериях жилых домов и безответственным отношением собственников жилья, которое проявляется в демонтаже элементов опорной системы газопровода; самовольной прокладке линий электроснабжения и установке розеток в непосредственной близости к разъемным соединениям газопровода; вмешательстве в систему естественной вентиляции кухонных помещений (монтаже гофр вытяжек от газовых плит в вентиляционные решетки); установке кухонной мебели без обеспечения доступа к газопроводу, препятствующей проведению качественного технического обслуживания в процессе эксплуатации. Опасность возникает также при установке натяжных потолков, когда участок газовой трубы оказывается в невентилируемом пространстве, – при наличии сопутствующих факторов, например, при подтоплении от соседей, увеличивается риск образования коррозии и последующего разрушения газопровода.

– Наш отдел работает в условиях преемственности поколений и классического сплава опыта и молодости, – говорит Николай

Кедров. – Все 14 специалистов, принимающих участие в техническом диагностировании ВДГО, аттестованы на проведение газоопасных работ. Есть у нас и эксперты, оценивающие результаты технического диагностирования; есть и дефектоскописты, непосредственно проводящие неразрушающий контроль на объектах; есть и слесари газового хозяйства, обеспечивающие подготовку к контролю. Важно и то, что в отделе отсутствует текучка кадров, что дает возможность передачи знаний от стажистов к молодым работникам.

Николай Кедров, заместитель
технического директора
Корпорации «Альтон»

«Варяжские» гости и поговорочный вывод

Стоимость работ по проверке лифтового хозяйства и диагностики систем газоснабжения не завышена и не составляет прибыль «Альтона».

– На этих двух направлениях мы работаем по минимальным расценкам, – говорит генеральный директор ООО «Корпорация «Альтон» **Нагим Каюмов**. – Не скрою, несколько лет назад мы думали о том, чтобы отказаться от оценки лифтов. Однако решили сохранить этот профиль – по просьбе республиканских властей и потому, что сами стали всерьез опасаться за жителей Удмуртии. Дело в том, что в последнее время в республику все чаще приходят компании-варяги, которые заявляют, что занимаются диагностированием лифтов или ВДГО, но при этом не обладают ни информационной базой, ни современными и точными методами контроля и диагностики. Зато они ловко скидывают цену на свои услуги и после псевдопроверок составляют «экспертные» заключения, сматывают удочки, а заказчики остаются с «филькиными грамотами» на руках. Это же прямой и короткий путь к трагедии! Когда же надзорные или контролирующие органы выявляют нарушения, то заказчики, чтобы их устранить, вынуждены обращаться к ответственным экспертным компаниям в области промышленной безопасности. В итоге получается, как в известной поговорке: скупой платит дважды...

Благотворительность – давнее кредо

Высокий уровень социальной ответственности, когда бизнес, понимая важность социально-экономической проблематики в обществе, осознанно берет на себя нелегкую нагрузку, повышая тем самым безопасность и качество жизни людей, проявляет себя и в такой сфере, как благотворительность.

– Благотворительная деятельность стала социальным кредо с момента создания нашей компании, – отмечает Нагим Каюмов. – Сегодня через общественную организацию «Право на жизнь» и два благотворительных фонда «Подари завтра» и «ИХТИДети» мы помогаем в лечении больных детей. Во взаимодействии со спортивным клубом инвалидов «Родниковый край» помогаем в организации соревнований для людей с ограниченными возможностями. Через комплексный центр социального обслуживания населения Ленинского района Ижевска ко Дню знаний делаем полезные ученические подарки школьникам из малоимущих семей, а через центр социальной поддержки «Новый свет» оказываем помощь в лечении людей от алкогольной и наркотической зависимости. Продолжаем мы и поддержку Центральной мечети в столице Удмуртии. На протяжении почти полутора десятков лет помощь и поддержка от Корпорации «Альтон» заключалась не только в инвестировании, но и в непосредственном участии наших специалистов в постройке храма. Летом прошлого года рядом с мечетью начали обустройство городского сквера, предстоит еще много работы.



Ольга Попова, председатель Удмуртской республиканской организации Профсоюза работников здравоохранения РФ, кандидат медицинских наук, член регионального штаба ОНФ:

— 2019 год — юбилейный для нашей организации, УРО ПРЗ РФ исполняется 100 лет. Любая круглая дата заставляет нас задуматься о пережитом, о планах на будущее. Нынешний юбилей — хороший повод для мыслей о роли профсоюза в жизни каждого из его членов. Наша работа непростая, но интересная. Мы отстаиваем права работников отрасли, боремся за повышение заработной платы, контролируем соблюдение работодателями условий, обеспечивающих максимальную безопасность труда. За кажущимся однообразием будней стоит огромный по объему труд. Каждым из нас сделано много хорошего: успевали работать и одновременно растить детей, гордиться их успехами, заботиться о родителях, радоваться, что они вместе с нами. При этом всех нас объединял и продолжает объединять профсоюз, а еще надежда, с которой каждый из нас смотрит в завтрашний день, веря, что он будет лучше, чем сегодня. А трудности, время от времени неизбежно возникающие в жизни каждого человека, — это еще и серьезный импульс к осознанию собственного достоинства, стремлению эффективно защищать свои права и интересы.

Нас, членов профсоюза, работающих в здравоохранении Удмуртии, на сегодня уже больше 23 тысяч, и надеюсь, что ряды наши продолжают увеличиваться. Уверена, что именно объединение и сплочение позволит поднять уровень и качество жизни работников нашей отрасли!

На страже прав медицинских работников

В этом году исполняется 100 лет Удмуртской республиканской организации Профсоюза работников здравоохранения РФ. Прошедшие годы наглядно показали, что профсоюз — это реальная и необходимая сила в обществе, его функции — защитная и представительская — не меняются с течением времени и сменой эпох. Любой финансово-экономический, политический и тем более социальный кризис в обществе в обязательном порядке отражается на системе здравоохранения. Поэтому проблема обеспечения прав и социально-экономических интересов, совершенствование нормативно-правовой базы и соблюдение законодательства (трудового, гражданского и т.д.) в отношении работников отрасли — членов профсоюза — первоочередная цель и задача организации. Создание благоприятных условий для труда и жизни работников республиканской системы здравоохранения — гарант улучшения качества оказания медицинской помощи населению Удмуртской Республики.

В организациях часто задают вопрос: «Зачем сейчас нужен профсоюз? Он уже мало что решает — не дает путевки в лагеря и санатории, не оплачивает больничные листы». Данный вопрос задается из-за отсутствия у людей достоверной информации о деятельности профсоюза и его задачах на современном этапе. Но профсоюз не касса взаимопомощи и не культмассовая организация, наши задачи значительно глубже и весомее. Правильнее было бы задать не один вопрос, а сразу три: «Почему именно профсоюз?», «Для чего нужен профсоюз?» и «Для кого нужен профсоюз?».

Начну с азов. Профсоюз — это общественная организация, объединяющая работников для решения насущных и важных проблем, но не только в одной отдельной организации, она объединяет всех работников отрасли для решения общих для всех вопросов.

«Почему именно профсоюз?»

В настоящее время существует огромное множество общественных организаций. Но только профсоюз на сегодня является единственной общественной организацией, имеющей право по закону и способной на деле представлять интересы и защищать права работников. И первый, кто встает на защиту интересов граждан, — профсоюз, хотя средства массовой информации не особо афишируют этот факт и почти не рассказывают о деятельности профсоюзных организаций. Вот поэтому и нужен профсоюз. Он нужен именно как сильная общественная организация, объединяющая в своем составе максимальное количество людей.

«Для чего нужен профсоюз?»

Для ответа на этот вопрос вернемся на 100 лет назад, когда зародилось профсоюзное движение. Целью создания профсоюзов и тогда было не получение материальных благ и путевок в санатории, а решение насущных вопросов и проблем:

- низкая заработная плата работников;
- режим рабочего времени и времени отдыха;
- решение социальных вопросов;
- пенсионное обеспечение;
- безопасная организация производственного процесса.

Как и сто лет назад, сегодня приходится решать те же вопросы, и кому как не медицинскому работнику организации знать обо всех насущных проблемах, с которыми он постоянно сталкивается? Но «один в поле не воин», и чтобы отстоять свои интересы, люди должны объединяться и спланиваться, нет другого пути.

реклама



На рабочей встрече с Михаилом Шмаковым, председателем Федерации независимых профсоюзов России.

Многие работодатели в ответ на это возражают: «А зачем мне профсоюз? Он будет мне только мешать». На самом деле это может сказать только не очень дальновидный руководитель. Именно профсоюз очень заинтересован в стабильной работе организации — от этого зависит благополучие его членов. Профсоюз является социальным партнером работодателя, его задача — наладить диалог для решения сложных вопросов, возникающих в социальной или производственной сфере. Социальное партнерство для нас — реальный и действенный механизм решения многих проблем.

«Для кого нужен профсоюз?»

Вступив в профсоюз, работник получает право:

- на все социально-экономические нормы и льготы, предусмотренные коллективным договором. Как правило, инициатором заключения коллективного договора является именно профсоюз;
- на бесплатную юридическую помощь по вопросам приема на работу, переводов по работе и увольнения, рабочего времени и отдыха, охраны труда, гарантий и компенсаций;
- на содействие и разъяснение по вопросам оплаты труда, размера заработной платы и своевременной ее выплаты;
- на содействие в повышении квалификации работника;
- на бесплатную правовую помощь в рассмотрении его вопросов в суде;
- на оперативную защиту интересов по другим вопросам, в т.ч. по улучшению условий труда на конкретном рабочем месте. Только по СОУТ было рассмотрено более 2500 Карт;
- на защиту члена профсоюза при расследовании несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, по вопросам возмещения вреда, причиненного здоровью на производстве;
- на материальную помощь в случаях возникновения тяжелых жизненных обстоятельств;
- на помощь в получении льготной путевки на санаторно-курортное лечение, на оздоровление и отдых. На эти цели было выделено только за последние 5 лет более 6 млн руб., со скидкой стоимости путевки в здравницах России и Удмуртии отдохнуло около 900 человек.

Кроме того, мы предоставляем возможность членам профсоюза получить возвратную беспроцентную помощь, которая в совокупном обороте за последние 5 лет составила более 19 млн руб.

Работник должен понимать, что если он не является членом профсоюза, то лишает себя перечисленной выше помощи, обрекая себя всегда оставаться один на один с проблемами.

Работодатель, в свою очередь, получает:

- помощника в решении социальных и личных вопросов работников;
- партнера в достижении наилучших производственных результатов, обеспечении трудовой и производственной дисциплины;
- помощника в решении вопросов по охране труда и соблюдении трудового законодательства;
- помощника в разрешении трудовых споров (решение трудовых споров не со стихийно образованной группой, действующей на эмоциональном порыве, а с компетентной организацией, реально смотрящей на состояние дел). Ведь стабильный, спокойный коллектив — это очень важно. Удивительно, но материалы проверок наших специалистов работодатели расценивают как бесплатный аудит, как помощь в дальнейшей работе по устранению недостатков.

Деятельность профсоюза настолько разнообразна, насколько могут быть разнообразны социально-экономические интересы работников. **Но есть задача, решение которой всегда перво-степенно, потому что позволяет добиться сразу очень многого и заложить фундамент для всей будущей деятельности профсоюза — речь о коллективном договоре.**

Колдоговор — это рубеж, прохождение которого выводит работодателя и профсоюз на качественно иной уровень. Согласно итогам минувшего года, мы почти приблизились к желаемой цели — из общего числа первичных профсоюзных организаций, которых на сегодня насчитывается больше 100, коллективные договора отсутствуют всего в трех! Это отличный результат совместных усилий Республиканского комитета, Министерства здравоохранения УР и лично Игоря Георгиевича Титова, министра здравоохранения УР, — реальный пример продуктивного социального партнерства. Теперь перед Удмуртской республиканской организацией Профсоюза работников здравоохранения УР стоит новая цель: в честь своего столетнего юбилея завершить 2019 год показателем по наличию коллективных договоров равным 100%!

Первая республиканская клиническая больница. Клинико-диагностическая лаборатория



Лабораторные исследования являются самым доступным видом диагностики. При обращении в нашу клинику вам гарантирована высокая точность результатов исследований. Сегодня клинико-диагностическая лаборатория БУЗ УР «1 РКБ МЗ УР» – это специализированное отделение, оснащенное современным оборудованием, которое обеспечивает качество и достоверность исследований на уровне мировых стандартов. Большим преимуществом для пациентов является выполнение всего спектра лабораторных исследований на базе нашей медицинской организации: общеклинические, цитологические, биохимические, иммунологические, гематологические.

– Работа специалистов клинико-диагностической лаборатории позволяет обеспечивать лечащих врачей объективной и надежной информацией, необходимой для правильной постановки диагноза и оценки эффективности лечения. Ежедневно в лаборатории проводится порядка 8 тысяч исследований, – говорит главный врач БУЗ УР «Первая республиканская клиническая больница МЗ УР» **Александр Шаклеин**.



Александр Шаклеин, главный врач БУЗ УР «Первая республиканская клиническая больница МЗ УР», кандидат медицинских наук

современное высокотехнологичное оборудование: лазерный проточный цитофлюориметр, прибор для количественной ПЦР в реальном времени, бинокулярные микроскопы с системой визуализации изображения. С помощью оборудования для ПЦР исследований делаются уникальные тесты на определение онкогенов.

– Если у пациентов под вопросом диагноз лейкоза, с помощью ПЦР мы можем точно выявить патологический ген в опухолевых клетках и точно сказать, лейкоз это или нет. Соответственно, пациентов лечим до достижения так называемой молекулярной ремиссии, когда в обычный микроскоп опухолевые клетки мы не видим, но можем определить наличие этих клеток высокочувствительными методами – с помощью проточной цитометрии можно идентифицировать одну опухолевую клетку на 10 тысяч нормальных. Эти показатели говорят о том, что возможна прогрессия и нужно менять схему лечения. С помощью высокоточных методов мы можем лечить пациента до достижения молекулярной ремиссии и контролировать состояние, чтобы не пропустить возникновение рецидива. Благодаря появлению этих методов ставится точный диагноз, – отмечает заведующая отделением, кандидат медицинских наук **Татьяна Толстоуцкая**.



Татьяна Толстоуцкая, заведующая отделением, кандидат медицинских наук

– Проточный цитофлюориметр – это высокоточное оборудование, которое позволяет рассмотреть и узнать каждую клетку, посмотреть на поверхности клетки одновременно шесть маркеров, точно сказать, к какому ростку эта клетка относится, и определить, опухолевая она или нет.

С 2008 года в 1 РКБ проводят трансплантацию стволовых кроветворных клеток для восстановления кроветворения у



пациентов после высокодозной химиотерапии при лейкозах. В гематологической лаборатории имеется оборудование для культивирования стволовых клеток, то есть их посева и подсчета – для трансплантации необходимо заготовить 2-3 млн стволовых клеток на килограмм массы тела человека. Кроме того, после прохождения процедуры заготовления нужно обязательно разморозить лабораторный образец, чтобы определить, не пострадали ли клетки в процессе заморозки. Результаты работы лаборатории положительные – за 10 лет кроветворение восстановилось у всех пациентов, получивших лечение с помощью этой методики. Помимо этого, в лаборатории организован банк пуповинных стволовых клеток крови. Образцы заготавливаются со всем необходимым лабораторным сопровождением.

Совместно с Ижевской государственной медицинской академией и Удмуртским государственным университетом ведется исследовательская работа, в том числе направленная на разработку новых маркеров для диагностики лейкозов.

Клинико-диагностическая лаборатория 1 РКБ – участник Федеральной системы контроля качества ФСВОК и международной системы качества EQAS, что подтверждает соответствие проводимых здесь исследований мировым стандартам.

В 2018 году был получен новый аппарат для иммунохемилюминесцентного анализа. ИХЛА – это лабораторные исследования, в основе которых лежат иммунные реакции антигена с антителом. Метод обладает высокой чувствительностью, которая составляет 90%, и признан «золотым стандартом» во всем мире.

С 2018 года обмен данными, полученными в ходе исследований, осуществляется с помощью лабораторной информационной системы ЛИС, которая соединена с электронной медицинской картой. Врач назначает исследования в электронном виде, назначения приходят в лабораторию, задание идет непосредственно в анализатор, который выполняет работу и выгружает их в электронном виде. Это позволяет значительно ускорить процесс



Пациентам доступны услуги:

- специализированные исследования клеточного состава крови и костного мозга;
- диагностика нарушений хромосомного аппарата при опухолевых заболеваниях системы крови;
- химико-микроскопические исследования биологических материалов;
- полный спектр биохимических исследований крови;
- коагулогические исследования для оценки состояния системы свертывания крови;
- комплекс иммунологических исследований;
- иммуноферментный анализ;
- диагностика неотложных состояний, выполнение жизненно важных исследований в круглосуточном режиме.

Более подробная информация на сайте:

<http://rkb1.udm.ru>

Тел. для справок: (3412) 20-47-00, 20-48-00

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Сергей Суворов,
управляющий Ижевским
филиалом ФГУП «Московское
ПрОП» Минтруда России

Встать на ноги

Государственная система протезно-ортопедической помощи сумела сохранить все лучшее, что досталось ей в наследство от Советского Союза. В 1990-е был наложен запрет на приватизацию этих предприятий, что позволило продолжать развитие отрасли в качестве социально ориентированной. В 2016 году началась реорганизация – самостоятельные предприятия в регионах были преобразованы в филиалы ФГУП «Московское протезно-ортопедическое предприятие» Министерства труда и социальной защиты России. Таких сейчас 72. Сегодня наш холдинг готовится к акционированию. В Ижевском филиале связывают с грядущими переменами определенные надежды – при грамотном подходе преобразования позволят укрепить его позиции в условиях значительно выросшей конкуренции на рынке протезно-ортопедической продукции.

– Протезно-ортопедическое предприятие в Ижевске было открыто в годы Великой Отечественной войны и работает уже почти 77 лет, – отмечает управляющий Ижевским филиалом ФГУП «Московское ПрОП» Минтруда России. – Но если вы про нас ничего не знаете – это даже хорошо, потому что вам не приходилось сталкиваться с вопросами ограничения жизнедеятельности, которые мы помогаем решать людям. Сегодня мы способны выпускать более

110 моделей протезов нижних и верхних конечностей в разных модификациях, в том числе «электронных», то есть протезов нижних конечностей с внешним источником энергии, которые управляются с помощью индивидуально настроенного программного обеспечения. Также мы изготавливаем десятки видов ортезов и порядка 60 моделей ортопедической обуви.

Специфика нашей отрасли заключается в том, что в протезировании самое ценное не сам протез, поскольку его можно собрать из отдельных элементов в любом приспособленном помещении. Протезирование – это, прежде всего, восстановление утраченных функций и реабилитация. Наша задача не просто заместить утраченное, а еще и предупредить необратимые изменения в органе опорно-двигательного аппарата – позвоночника и суставах, которые возникают из-за ограничений в движениях по причине травмы или заболевания. Реабилитация осуществляется на базе специализированного отделения со стационаром, где мы оказываем услуги по подготовке больных к протезированию и помогаем им получить навыки обращения с протезами. Наш опыт включен в число лучших практик, рекомендованных к внедрению в филиалах предприятия в других регионах. И это один из способов повышения нашей конкурентоспособности при работе в сегодняшних условиях.

Либерализация рынка протезно-ортопедических услуг, которая началась в последние годы, привела к резкому обострению конкуренции в отрасли. Конкурентная среда расширяется, и это естественный процесс, который можно только приветствовать. Есть достойные частные компании, использующие современные технологии, которые дают новые возможности в протезировании. В то же время в борьбе за рынок не всегда используются добросовестные методы. В Удмуртии, например, в 2018 году аукцион на производство протезов нижних конечностей выиграла московская компания, которая снизила цены на 61% от экономически обоснованных, не имея на территории республики ни специалистов, ни производственных мощностей. Но в любой ситуации нужно искать плюсы, и мы научились работать в новой среде.

Сегодня мы переходим на модель индивидуального подхода к каждому больному. Если мы социально ориентированный бизнес и беспокоимся о человеке, значит, должны им заниматься с первых шагов. Мы должны начинать работу непосредственно в больнице, а не ждать, когда человек пройдет многочисленные комиссии и сам придет к нам. В принципе, в этом нет ничего нового – подобная система существовала еще в советские годы. Сейчас нужно взять от нее лучшее и восстановить на современном уровне. Первое, что требуется человеку в таких обстоятельствах, – это психологическая и юридическая поддержка. Мы должны помочь ему понять, что активная жизнь на этом не заканчивается, дать ему полное представление о том объеме поддержки, которую государство обязано ему предоставить, и приступить вместе с ним к подготовке пакета необходимых документов. Взяв на себя функцию социального провайдера, мы хотим дать человеку инструмент для решения административных вопросов, которые отнимают у него драгоценные время и силы. И тем самым представим ему комплекс услуг, включая протезирование и последующее обслуживание технических средств реабилитации. Акционирование предприятия должно в этом помочь, поскольку законодательство дает акционерным обществам возможность быть более гибкими, чем государственные унитарные предприятия.

Мы считаем, что индивидуальный подход должен себя оправдать. Сегодня мы уже используем его при протезировании, предоставляя нашим клиентам возможность приобрести технические средства реабилитации в кредит, компенсируя им банковские проценты. И эта услуга пользуется спросом – людям нужно не то, что дешевле, а то, что требуется. За год таким путем мы обслужили 250 инвалидов, им изготовлено более 400 изделий, полностью соответствующих особенностям каждого человека. Именно в индивидуальном подходе мы видим перспективу, и это наша задача на ближайшее будущее.

Ижевск, Карлутская Набережная, 1а
тел. +7 (3412) 27-10-81
www.izh-prop.ru

реклама

ТОР ТЕН январь-февраль 2019

Десятка финансовых новостей Удмуртии

Информация подготовлена по данным интернет-ресурсов

- 1

47,14 млрд рублей
рублей составил государственный долг Удмуртии на 1 января 2019 г.
- 2

11 млрд рублей
направят на реализацию национального проекта «Здравоохранение» в Удмуртии в 2019-2021 гг.
- 3

1,64 млрд рублей – общий объем финансирования дорожно-строительных работ в Удмуртии в 2019 году.
- 4

1,5 млрд рублей – общая сумма инвестиционных проектов в заявке на 2019 г., поданной Удмуртией в Фонд развития моногородов.
- 5

734 млн рублей
получит Удмуртия в рамках национального проекта «Экология» на 2019-2021 гг.
- 6

465 млн рублей
направят на благоустройство дворовых и общественных пространств, а также городских парков в Удмуртии в 2019 г.
- 7

263 млн рублей
экономят жители Удмуртии при помощи портала «Госуслуги» в 2018 г.
- 8

199,89 млн рублей – субвенции на обеспечение отдельных категорий граждан льготными лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и продуктами лечебного питания из федерального бюджета в 2019 г.
- 9

45,5 млн рублей – субсидии на создание инфраструктуры системы обращения с ТКО по приоритетному направлению «Комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами» в 2019-2021 гг.
- 10

7 млн рублей
штрафов за коррупцию взыскали приставы Удмуртии в 2018 г.

«Успехи нашей дружбы вчетвером нести...»



В год 100-летия М.Т. Калашникова мы начинаем публикацию серии статей, в которых попытаемся систематизировать разрозненные, разбросанные по разным источникам, часто противоречащие друг другу материалы, которые фиксирующие хронологию, географию и политическую конъюнктуру того, что в конце 1980-х в западной прессе называли «культурой Калашникова». Под этим термином подразумевалось уникальное явление, когда высокая концентрация АК в ряде регионов оказывалась фактором, серьезно влияющим на их внутреннюю и внешнюю политику, экономику и менталитет населения. При этом мы прекрасно понимаем, что судьба гениального изобретения Михаила Тимофеевича не зависела от воли и намерений конструктора. В том, что автомат Калашникова стал одним из самых весомых аргументов в противостоянии двух сверхдержав – СССР и США – и оказал влияние на судьбы мира, многих стран и сотен миллионов людей, нет ни заслуги, ни вины конструктора: «Я создал его для защиты Родины, – отчеканил М.Т. Калашников в одном из интервью. – Я не сожалею и не несу ответственности за то, как его использовали политики». Именно к ним – политикам – и относятся вынесенные в заглавие слова из иронической песни Владимира Высоцкого «Лекция о международном положении». Они прекрасно иллюстрируют один из сюжетов более чем сложной и неоднозначной истории о том, как автомат Калашникова завоевал весь мир и стал самым массовым и эффективным стрелковым оружием в истории человечества.

Первые шаги

АК-47 (официальное название – «7,62 мм автомат Калашникова образца 1947 года») стал поступать в Советскую армию и другие силовые структуры в 1949 году. Сначала им вооружили «дворцовые» 2-ю Таманскую мотострелковую и 4-ю Кантемировскую танковую дивизии. Первую – АК с фиксированным прикладом, вторую – со складным. Одновременно АК-47 пришел на смену ППШ и ППС в нескольких дивизиях МГБ и МВД (ОДОН им. Дзержинского). Поскольку эти части располагались поблизости от Москвы, то можно с полным основанием говорить о том, что первые партии АК-47 встали на защиту столицы нашей Советской родины.

Но дело не только в особой ценности Москвы, а еще и в высокой степени секретности автомата. Командование Советской армии оценивало АК-47 как «автомат будущего» и несколько лет держало его подальше от чужого глаза. Военнослужащие должны были носить автомат в специальных чехлах, скрывавших его контуры, и тщательно собирать стреляные гильзы, чтобы сохранить в тайне конструкцию патрона.

Но долго так продолжаться не могло – новый автомат ждала вся армия. И в 1952 году АК-47 стал поступать в боевые части, развернутые в Германии и Австрии. А еще через год жители ГДР первыми увидели (а кто-то из них испытал) новый автомат в деле.

Все началось в июне 1952 года, когда в ГДР был объявлен курс на «планомерное строительство социализма». Естественно, по «классической» советской модели – с национализацией промышленности, коллективизацией сельского хозяйства и «усилением классовой борьбы» (читай – репрессий в отношении несогласных). В итоге к началу 1953 года в стране начались экономический кризис и стремительный рост числа недовольных. После смерти И.В. Сталина в марте 1953 года новое руководство СССР попыталось смягчить «перегибы на местах» и вынудило Политбюро СЕПГ объявить «Новый курс», но было уже поздно.

С 12 июня 1953 года по крупным городам страны прокатилась волна акций



протеста и демонстраций с политическими лозунгами. А 17 июня в Берлине началась всеобщая забастовка, против которой были брошены советские танки. Волнения в ГДР, в которых приняло участие до 1 миллиона жителей страны, подавили 16 советских дивизий и служащие немецкой казарменной полиции (своей армии в ГДР тогда еще не было). И хотя Л.П. Берия требовал от верховного комиссара СССР в Германии и посла СССР в ГДР В.С. Семенова «не жалеть патронов», последний приказал своим подчиненным стрелять в воздух. Тем не менее жертвами июньского восстания стали от 50 до 60 человек (еще около 20 смертельных случаев расследовать не удалось). При этом основная часть населения страны, помня ужасы фашизма и недавно окончившейся войны, не поддержала восставших – к 1 июля 1953 года обстановка в ГДР нормализовалась.

Как бы цинично это ни звучало сегодня, но тогда военные специалисты пришли к выводу, что короткие сроки, в которые уложились советские войска, не позволили выявить достоинства и недостатки АК-47 при его использовании в реальной боевой обстановке. Правда, ждать нового повода пришлось недолго.

Из кино – на поле боя

После событий в ГДР дальше «секретить» АК-47 не было смысла, и в 1955 году вся наша необъятная страна впервые увидела его в художественном фильме «Максим Перепелица» (в главной роли снялся великолепный Леонид Быков). По нынешним меркам незатейливая советская кинокомедия красочно и с юмором повествовала о бесшабашном, но добром и толковым парне из украинского села (дань украинцу Н.С. Хрущеву и многочисленной украинской «диаспоре» в руководстве страны), который проходит в армии настоящую школу жизни и даже совершает подвиг, за который награждается



внеочередным отпуском в родное село и взаимностью возлюбленной. А широко присутствовавший в «армейских» сценах фильма АК-47 наглядно символизировал мощь и непобедимость советского оружия.

Пока «Максим Перепелица» покорял сердца советских кинозрителей, детищу М.Т. Калашникова пришлось выдержать не киношные, а вполне реальные испытания во время подавления «контрреволюционного мятежа» в Венгрии. У Венгерского восстания 1956 года была масса причин – от тяжелого экономического положения в стране (Венгрия как союзник фашистской Германии несколько лет выплачивала СССР, Чехословакии и Югославии репарации, размер которых в некоторые годы составлял до четверти ВВП) до последствий внедрения «сталинской» модели социализма. В конечном итоге в стране началась гражданская война, одна из сторон в которой выступала за вывод из Венгрии советских войск и за ее выход из Варшавского договора.



В ходе восстания, длившегося с 23 октября по 9 ноября 1956 года, руководство СССР, спасая единство недавно созданного блока стран Варшавского договора, дважды (24 октября и 4 ноября) использовало в Венгрии свои войска. Причем второй раз – учитывая опыт уличных боев в Будапеште 24-30 октября. Именно во время этих боев АК-47 отлично зарекомендовал себя в условиях, когда танки с трудом маневрировали в тесноте городских улиц. АК-47 оказался гораздо эффективнее винтовок и ППШ, которыми были вооружены повстанцы. Хотя у солдат и экспертов были претензии, касавшиеся низкой кучности стрельбы из этого автомата.

Официально считается, что в ходе Венгерского восстания погибло более 2 600 повстанцев, около 350 мирных жителей и 53 солдата и офицера Венгерской народной армии. Безвозвратные потери Советской армии составили 669 человек. Наши потери могли быть и больше: в 1955 году Венгрия получила лицензию на производство АК-47. Успей она развернуть производство и начать процесс перевооружения своей армии, вполне могло случиться, что АК-47 оказался бы и в руках восставших. И тогда уже наши военнослужащие на себе испытали бы эффективность грозного автомата. Но этого, к счастью, не произошло. Единичные экземпляры АК-47 доставались повстанцам в виде трофеев, но общей ситуации, конечно, изменить не могли.

«Было дело – и цены снижали»

А было и наоборот. Н.С. Хрущев по складу характера являлся человеком темпераментным, склонным к импровизациям и авантюрам. Что категорически противопоказано руководителю любой страны, а тем более сверхдержавы. Эта его особенность стала одной из причин Карибского кризиса, поставившего мир на грань Третьей мировой войны, и



товарного голода в СССР в начале 1960-х. Весной 1962 года впервые с момента отмены карточек в стране возник острый дефицит хлеба и других продуктов первой необходимости. Руководство СССР не придумало ничего лучше, чем одновременно повысить на 25% цены на сливочное масло и в среднем на 30% – на мясо и мясные продукты. Естественно, «по многочисленным просьбам трудящихся», как писали тогда в газетах. Это был сильный удар не только по карману и без того небогатых строителей коммунизма, но и по их сознанию (все прекрасно помнили послевоенное ежегодное снижение розничных цен на самые ходовые товары). Директор Новочеркаского электровозостроительного завода (Ростовская область) был, видимо, Хрущевым в миниатюре. Иначе невозможно объяснить, почему на этом фоне он распорядился почти на треть увеличить норму выработки для рабочих и тем самым резко снизить их зарплату. Рабочие ответили на это массовой забастовкой, которая началась 1 июня 1962 года и 2 июня была подавлена силами армии и КГБ, вооруженными в том числе АК-47. Жертвами подавления стали 26 человек.

Поскольку события в Новочеркаске были тщательно засекречены, то М.Т. Калашников вряд ли знал о них до начала «эпохи перестройки и гласности». Но даже если и знал, изменить что-либо уже было невозможно: и Н.С. Хрущев, и заместивший его Л.И. Брежнев рассматривали АК-47 лишь как один из эффективных инструментов расширения сферы влияния СССР на мировой арене и готовы были платить за эту «высокую» цель любую цену.

«Полтора миллиона рублей в день»

В такую сумму председатель Совета министров СССР А.Н. Косыгин оценил помощь нашей страны Демократической Республике Вьетнам. Чтобы глубже прочувствовать эту цифру, напомним, что средняя заработная плата в 1965 году (именно в этом году СССР начал оказывать ДРВ широкомасштабную военно-техническую помощь) составляла 92 рубля 50 копеек. Для нас 1965 год интересен тем, что именно в этом году Советский Союз впервые начал поставлять АК-47 воюющей стране. Если точнее, во Вьетнаме наша страна в очередной раз косвенно столкнулась со своим самым заклятым врагом – Соединенными Штатами Америки, а АК-47



впервые соревновался с американскими самозарядными винтовками М-1 и М-16. Если предельно коротко выразить итоги этого соревнования, то АК-47 выиграл его с разгромным счетом. М-1, отлично зарекомендовавшая себя во время Второй мировой войны, рядом с советским автоматом выглядела музейным экспонатом: тяжелая и громоздкая, она имела магазин на 8 патронов и не могла вести огонь очередями. Поэтому 1965-й и начало 1966 года были «черными» для пехотинцев армии США: в условиях партизанской войны в джунглях, когда противники действовали малочисленными отрядами и широко применяли атаки из засады, побеждал тот, кто за минимальное время производил максимум выстрелов.

Правда, летом 1966 года более 100 тысяч американских солдат уже были вооружены винтовкой М-16, но и тут все оказалось не так просто. М-16 была современнее М-1 по всем параметрам, но ее часто заклинивало (виновным оказался неправильно выбранный тип пороха – при интенсивной стрельбе на механизмах винтовки быстро образовывался сильный нагар). Через какое-то время этот дефект был исправлен, но именно этого времени сполна хватило на то, чтобы АК-47 одержал моральную победу над «черной винтовкой» (так вьетнамцы называли М-16). Доверие



американских солдат к своей винтовке было подорвано (существует масса свидетельств очевидцев о том, что американские солдаты использовали АК вместо М-16), зато вьетнамцы по достоинству оценили простой, неприхотливый и сверхнадежный советский автомат.

Именно во Вьетнаме АК-47 завоевал славу лучшего в мире пехотного оружия, а ставка советских конструкторов на простоту и надежность оказалась более правильной, нежели американских – на высокие технологии. Опыт широкого боевого применения вызвал к жизни новую модель – АК-74. Наконец, в ходе Вьетнамской войны начал набирать обороты не контролируемый СССР процесс производства и использования АК. Но об этом – в следующих номерах нашего журнала.



Экстрим
BRP ЦЕНТР ИЖЕВСК

Новая точка отсчета

Уникальным новогодним подарком для всех жителей Удмуртии стало торжественное открытие BRP Центра «ЭКСТРИМ Ижевск». Мероприятие совпало с присвоением центру высшего международного статуса «Platinum» – первому среди 106 официальных российских дилеров компании Bombardier Recreational Products, и ознаменовало собой новую точку отсчета в развитии сферы активного отдыха и экстремальных видов спорта в нашей республике.

Расположившийся на набережной Ижевского пруда, BRP Центр «ЭКСТРИМ Ижевск» не имеет аналогов в России. Его посетители могут не только совершать тест-драйвы и покупки в новом салоне, где представлены действующие модели техники, но и участвовать в различных спортивных мероприятиях на территории самого центра – для этих целей здесь создана специализированная зона отдыха. Предусмотрены также выездные туры, от учебных курсов для всех желающих до проведения региональных этапов международных чемпионатов по экстремальным видам спорта.



По словам **Владимира Сухих**, директора BRP Центра «ЭКСТРИМ Ижевск», такое развитие событий – закономерный итог многолетних усилий, вложенных им и его единомышленниками в становление и развитие сферы активного отдыха и экстремальных видов спорта в Удмуртии, знак искреннего интереса и огромного доверия со стороны клиентов. Специально для них уже в ближайшем будущем планируется приятный сюрприз: строительство причалов и организация непосредственно на охраняемой территории центра все-сезонного хранения личной техники с профессиональным техническим и персональным сервисным обслуживанием.

Андрей Осколков, предприниматель:

– Поздравляю всех ценителей активного отдыха на природе с открытием в нашей республике BRP Центра «ЭКСТРИМ Ижевск»! Как охотник со стажем я всегда был и буду поклонником этой марки, поскольку уже не раз убеждался на практике – техника BRP обладает великолепной проходимостью, безопасностью и надежностью, она действительно хороша. Радует и то, что центр будет работать в формате клуба. Впереди нас ждут захватывающие соревнования на снегоходах, гонки на квадроциклах и многое другое. Лично зная Владимира Сухих, я уверен, что он и его команда смогут предложить нам интереснейший выбор событий на любой вкус в сфере активных видов отдыха, а также все необходимое для этого оборудование.



Слева направо: **Милош Лазничка**, **Андрей Осколков** и **Владимир Сухих**. Торжественное открытие BRP Центра «ЭКСТРИМ Ижевск»

Милош Лазничка, генеральный директор офиса продаж BRP в Центральной и Восточной Европе, России и странах СНГ:

– Открытие BRP Центра «ЭКСТРИМ Ижевск» – это новая эра в истории развития активных видов отдыха в Удмуртии. Природа вашего края, фантастически красивая в любое время года, и впечатляющие возможности, которые дарит своим поклонникам продукция BRP, помогут вам забыть о границах реального и по-новому взглянуть на все, что вы так любите: охоту, рыбалку, экстремальный спорт и даже семейный отдых! Качество и уровень предоставляемых здесь услуг подтверждены сертификатом Platinum – высшим статусом в международной дилерской системе компании BRP.



«ЭКСТРИМ» – специализированный салон по продаже техники BRP, спортивной экипировки и аксессуаров. Только у нас все преимущества официального дилера BRP со статусом Platinum.

– Качественное сервисное сопровождение специалистами, обученными для работы с техникой BRP
– Квадроциклы
– Родстеры

– Снегоходы
– Гидроциклы
– Моторы
– Одежда и экипировка
– Аксессуары и запчасти
– Техобслуживание и ремонт

– Предварительный тест-драйв
– Гарантийное и постгарантийное обслуживание
– Кредит с удобными условиями
– Рассрочка без переплат
– Обмен по программе trade-in
– Техника с пробегом в отличном состоянии

Ижевск,
Южная набережная, 1
Тел.: (3412) 75-07-07,
8 (912) 767-09-64
www.b-18.ru



Граница между Россией и Таджикистаном – нет на карте, есть в жизни

201-я российская военная база в Республике Таджикистан – крупнейшее воинское соединение за территорией Российской Федерации. Что примечательно, входит это подразделение в Центральный военный округ, к которому относятся и все воинские части Министерства обороны России, находящиеся в Удмуртии. Логично, что в этом прославленном соединении наряду с другими россиянами проходят службу по контракту на самых разных должностях наши земляки. Своими впечатлениями об этой южной республике, граничащей с таким весьма беспокойным государством, как Афганистан, с нами поделился командир одного из подразделений, который прибыл в Ижевск в очередной отпуск. В силу того, что служба проходит за границей, называть его имя и звание мы не будем.



– Первые минуты пребывания на территории другого государства всегда оставляют особые впечатления. Что вас удивило на таджикской земле?

– Первым откровением для меня стали слова старшего по автобусу, на котором нас везли из международного аэропорта Душанбе к месту размещения, что через несколько минут мы пересечем государственную границу между Республикой Таджикистан и Российской Федерацией и в связи с этим необходимо приготовить документы. Все, включая меня, были озадачены. Во-первых, Россия не имеет с Таджикистаном совместной границы, о чем знает каждый, кто не прогуливал в школе уроки географии; во-вторых, путешествие из России в Россию было не совсем тем, на что мы настроились. После того как

201-я российская военная база (официальное наименование – 201-я Гатчинская ордена Жукова дважды Краснознаменная военная база) – общевойсковое формирование (военная база) Вооруженных сил Российской Федерации в составе Центрального военного округа.

автобус остановился возле контрольно-пропускного пункта под флагом России, стали понятны слова старшего. Забегая вперед, скажу, что если бы при каждом пересечении этой реальной границы между государствами (фактически два раза в день) мне делали отметку в паспорте, то он должен был бы представлять большую общую тетрадь, так как имеющегося формата документа не хватило бы и на неделю.

– Как вас встретила легендарная Гатчинская 201-я?

– Радужно. Полк, в который меня зачислили на должность командира взвода, был самым крупным. На его территории размещались управление, штабы, одним словом, руководство базы во главе с тогдашним командиром, генерал-майором Олегом Митяевым. Уклад жизни внутри воинской части отличался от ранее виденного мною деталями и несущественными особенностями. Наряды, караулы, огневая и физическая подготовка, взыскания (и такие были) и поощрения не нуждаются в подробном описании. Армия есть армия.

В 2016-м здесь был открыт военный госпиталь, признанный самым современным в Средней Азии. На самом мероприятии присутствовали заместитель министра обороны Российской Федерации генерал-лейтенант А. Иванов, а также чрезвычайный и полномочный посол РФ в Таджикистане И. Лякин-Фролов.

Осенью 2018 года на должность командира 201-й РВБ был назначен полковник Сергей Горячев. Это все, что непосредственно по службе.

– К чему пришлось привыкать?

– К жизни за забором с противоположной стороны. После адаптации командование разрешило нам размещаться в частных квартирах, расположенных в высотках недалеко от базы. Мы с товарищем, который принял под командование минометную батарею, сняли двухкомнатную квартиру в минуте ходьбы от проходной полка. И тут наш багаж впечатлений начал наполняться местным колоритом вне зависимости от нашего желания. Озвучу наиболее яркие моменты.

Воскресенье, утро, 5.00. Из громкоговорителя на минарете ближайшей мечети раздается «озон» – призыв к утренней молитве «Намозу». Район просыпается. Мы пытаемся продолжить сон, однако после умолкнувшего рупора раздается не менее громкий призыв: «Щир да бье, боча, щир да бье!». Сперва мы подумали, что с кем-то плохо. Но оказалось, это была молочница: «Берем молоко, ребята, берем молоко!». Успокоившись, мы еще раз попробовали уснуть, но на улицу уже вышли дети, и их многоголосие убило всякие надежды на утренний сон. В стране начался день. Конечно, ко всему привыкаешь, и затем эти утренние ритуалы уже не так беспокоят, как вначале.

– Несмотря на желание отдохнуть в выходные, вы, наверное, не лишали себя удовольствия прогуляться по столице Таджикистана Душанбе?

– Конечно. Это отдельная песня. Променаж, как правило, начинался с посещения пункта обмена валюты. За 1000 российских рублей нас одаривали 150 сомони. Таксисты, наметанным глазом определив в нас потенциальных клиентов, скупая, предлагали свои услуги. Почему скупая? Это Восток. Надо показать, что они в нас не нуждаются. Это часть игры. На вопрос, сколько будет до центра, после неприлично долгого раздумья таксист на выцветшем «Опеле» озвучил: «60. Но если поедете, за 50 отвезу». Мы отошли в сторону обещая подумать, но мой товарищ уже набирал по мобильному вызов такси. Оказывается, он лучше меня подготовился к выходным и узнал заветный номер. Видя это, таксист



Знаменный взвод

согласился везти за 40, как он выразился, – себе в убыток. Но диспетчер уже сказал: «Ждите». Позже, поговорив со старослужащими, мы выяснили, что тема таксистов возле КПП была болезненной аж с 1992 года. Местные бомбилы оценивали свои услуги космическими суммами и жестко держали рынок, не пуская туда чужаков. Лишь пару лет назад новый мэр Душанбе Рустам Эмомали (сын президента Таджикистана Эмомали Рахмона) поддержал развитие цивилизованного рынка с таксопарками, счетчиками и диспетчерским сопровождением. Первая машина с логотипом «33-33», появившаяся возле российской базы, была атакована старыми таксистами и отпущена с миром только после обещания таксиста больше сюда не приезжать. Однако победу они праздновали недолго. Весовые категории частников и таксопарка с государственным пакетом акций оказались несоизмеримы. Частные бомбилы были «проинструментированы» приехавшими дяденьками в серых костюмах, и их прибыльный четвертьвековой бизнес прекратил свое существование. Ехать до центра города за 30 сомони на дребезжащем «Опеле» теперь не соглашались даже новобранцы. А поездка в вызванном по телефону комфортабельном авто с кондиционером стоила не больше 20. Эра таксистов-частников окончилась, подтвердив старую истину, что все когда-нибудь кончается.

– Не могу не спросить об особенностях восточных базаров, без которых трудно представить Азию.

– Первый поход на базар вызвал смешанные чувства. В воскресенье мы решили сами приготовить обед на съёмной квартире и отправились за продуктами. Мы были в гражданской одежде, тем не менее продавцы легко угадывали в нас приезжих «СНГшников» и сразу задирали цены в 2-3 раза. Шум на базаре стоял невообразимый, потому что, по принципу восточной торговли, чем громче кричишь, тем больше продаешь. Курьез случился, когда мы захотели купить черный крем для обуви. Продавец сразу нам сообщил, что у него самый свежий крем на базаре и вертел перед собой тубик, на котором крупно было написано «brown», т.е. коричневый. Мы уточнили, что нам нужен черный крем, а на тубике указано, что он коричневый. Продавец, начиная нервничать, открутил пробку. Внутри была субстанция непонятного темного цвета. Мужчина объяснил, что у производителя (известного европейского бренда, между прочим) кончились тубики с надписью «черный», а крем остался, и они теперь продают его в тубиках от коричневого. Нас это объяснение не удовлетворило, и мы пошли дальше под комментарии продавца, что тем, кто не разбирается в товаре, нечего делать на рынке. Затем к нам пристал



Душанбе

продавец живой рыбы, делая упор на то обстоятельство, что водку надо закусывать именно рыбой (?), и это научный факт. Из вежливости мы спросили цену. Узнав, что килограмм стоит 70 сомони (около 500 рублей), решили исключить рыбу из рациона. Вообще, восточный базар – это странное образование, где утренние цены разительно отличаются от вечерних. Лично у нас поход туда отобрал колоссальное количество энергии, и мы приняли решение отовариваться в магазине рядом с домом. Видимо, мы как-то не прочувствовали той обещанной экзотики, которая вкладывается в словосочетание «Восточный базар».

– А если захочется просто перекусить? Как там с ценами?

– Разброс цен большой. Например, в кафе в центре города стакан апельсинового фреша – 50 сомони (334 рубля), кофе-капучино – 25 сомони (166 рублей). Золотой стейк в ресторане – 1300 сомони (8667 рублей). И тут же недалеко продают прекрасные вкусные горячие пирожки за 0,5 сомони (3,5 рубля) с кофе за 1 сомони (6,5 рубля). В этом бы не было ничего удивительного, если бы Таджикистан не занимал по уровню жизни последнее место среди стран бывшего СССР. Удивляют не пирожки, а стойки.

Курить, кстати, нельзя. Если вам говорят, что курить можно только в установленных для этого местах – значит, нигде. Мест для курения я там не видел. Штраф за курение – 40 сомони (266 рублей). Поэтому лучше воздержаться и спокойно покурить на территории части.



Озеро Исхандеркуль в Согдийской области

– Что характерно для столицы Таджикистана?

– При совершенно спокойной обстановке как в Душанбе, так и вообще по республике, огромном количестве иностранцев из дальнего зарубежья и милиционеров без документов лучше не ходить – не надо забывать, что за углом Афганистан.

Задержусь еще на транспортной теме. Перевозка пассажиров в Душанбе осуществляется маршрутными такси. В экипаже два человека – водитель и кондуктор. На кондукторах не могу не остановиться подробнее. Остановка общественного транспорта – это место, где невозможно спокойно разговаривать из-за криков кондукторов, заполняющих маршрутки. Они громко называют пункты остановки своих машин и чуть ли не за руки затаскивают в салон нерешительных пассажиров. Машина не тронется, пока салон не будет забит до отказа. Стоимость проезда – 1,6 сомони, грубо говоря, 10 рублей. Поездка в маршрутке, где можно свободно стоять, практически нереальна, а уж если пассажир захочет ехать сидя, ему придется забраться в пустую машину и ждать ее заполнения. Еще одно замечание. Женщины независимо от возраста поедут сидя, а мужчины стоя. И если ты сел в пустую маршрутку полчаса назад, нет никакой гарантии, что сидя и поедешь. Даже пожилой мужчина уступит место молодой девушке, если, конечно, та в категорической форме не откажется его занять. Это Восток.

– Сам город вызывает какие-то чувства?

– Центр впечатляет. Во-первых, самый большой флагшток с огромным развивающимся флагом. Его высота 165 метров. Соответствующий сертификат был вручен Президенту Таджикистана представителем Книги рекордов Гиннесса. Площадь флага – 1800 кв. м, ширина – 30 м, длина – 60 м, вес – 420 кг. Бесподобная архитектура, которая сочетает в себе восточные образы и современную роскошь. Отмечу обилие признаков приближающегося Нового года. Елка на центральной площади высотой 28 метров, что, по мнению таджикистанцев, символизирует 28 лет независимости страны. Правда, я задавался вопросом, как они будут выходить из положения, когда стране будет 40 или 70 лет? Может, перейдут от метров в футы. Не знаю.

По рассказам сослуживцев, несколько лет назад на празднование Нового года в привычном нам понимании и соответствующую символику было наложено табу. Новый год в Азии отмечают 21 марта, а наш был признан «чуждым таджикской культуре». Елки и корпоративны были запрещены, их проведение грозило большим штрафом организаторам. Но мэр столицы сменился, и ему показалось неправильным лишать людей самого радостного праздника.

А поскольку этот молодой человек – сын президента, то же самое сразу же показалось и начальникам на всех уровнях. В 2018 году елки начали устанавливать уже в первых числах декабря. Каждый район стремился обогнать соседей по их размерам и убранству.

– Наверное, кроме выполнения своих служебных обязанностей и шопинга, вы выезжали за город, на природу?

– Безусловно, Таджикистан меня поразил идеальными природными условиями для туризма. В стране пять климатических поясов – от тропиков до Арктики. Если в районе нижнего Пянджа температура поднимается до плюс 52 градусов, то в это же время на Памире ситуация со знаком «минус». В Душанбе в начале августа днем на улицах тишина, и если выходить на солнце, то только в случае острой необходимости. Но если сесть в раскаленную машину и отъехать от города на 60 км в ущелье Сиема, то гулять по нему лучше в куртке. А уж если решите остаться там с ночевкой, то только в теплом спальном мешке. Про красоты говорить не буду. Описать словами вид долины, который открывается с вершины хребта, – нереально.



В сентябре мы побывали в местечке Саратог, который находится километрах в десяти выше озера Исхандеркуль. Меня поразило в этом небольшом кишлаке, облюбованном туристами, абсолютно все! Практически в каждом доме второй этаж переоборудовали в гостиницу для туристов, которые предпочитают цивилизации дикий отдых с длительными путешествиями по горам и ущельям.

Переодевшись для восхождения, мы оставили в комнате документы, деньги и мобильные телефоны и с удивлением обнаружили, что на двери есть только щеколда, чтобы закрыться изнутри, а замка, запирающего дверь снаружи, нет. Я позвал хозяина. Улыбчивый Махмуд-ака, сообщил, что у них в кишлаке не принято запирать двери. Вспомнив про монастырь, куда не ходят со своим уставом, мы взяли рюкзаки и альпенштоки и отправились покорять горы.

День оказался насыщенным, мы стали свидетелями того, как пара милых сурков резвилась около норки. Затем из норы вылезла тучная мама этих сорванцов и загнала их в убежище. Те недовольно пищали, но она оказалась непреклонна. Почти у самой вершины нас обогнала стая серых зайцев, которые мне показались удивительно худыми. Я едва успел снять крышку с объектива фотоаппарата, когда на склоне осталась только подвешенная пыль, поднятая этой шустрой компанией. Обогнув гору, мы вышли к реке. По невысокой траве спускались к воде располневшие за лето куропатки. Эти птицы после водопоя очень уязвимы – напившись воды, они не всегда могут взлететь и становятся легкой добычей как для людей, так и для хищников. Но эти куропатки опустили клювы в реку, совершенно не глядя по сторонам. Их беспечность показалась обусловленной самим местом обитания – птицы будто знали, что они в безопасности.

– Может, расскажете об интересных случаях во время службы или поразивших вас знакомствах?

– Про сослуживцев рассказывать не буду. Все-таки, в отличие от воинской части в России, мы за границей. Также не скажу об особенностях боевой подготовки и выполняемых задачах. Все, что можно сказать, есть в Интернете, а остальное...

Хотя одна встреча была очень интересной. Я подружился с бывшим снайпером 201-й, тогда еще не базы, а дивизии. Он и сейчас служит там. Но только в другом качестве. Зовут его Роман



Роман Чабоненко

Чабоненко. Это в миру. А по духовному сану он отец Роман. Интересно наблюдать в одном человеке совмещение разнополярных знаний – от расхождения поправок в баллистические таблицы для винтовки СВД со снайперским прицелом ПСО при работе с нештатным пулеметным патроном 7,62 до Слова Божия, которым он руководствуется в беседах с православными военными. Он окончил семинарию и вернулся к месту службы. Я после знакомства с ним получил уверенность, что духовным наставником военного должен быть только бывший военный. В противном случае разговора на одном языке не получится.

Общение с местными жителями, которые работают на территории 201-й РВБ, заставило меня обратить внимание на те вещи, которые у нас считаются само собой разумеющимися, а у них – чем-то необычным. Например, они очень удивлялись, что дети военных, живущие в городке, запросто оставляют велосипеды, роликовые коньки, скейтборды прямо возле подъездов, не заноса их домой. Молодые мамы так же особо не утруждают себя и паркуют дорожные коляски прямо под окнами, благо дождливых дней в этой стране не больше двадцати в год, и то в основном осенью. Свое удивление местные объяснили тем, что если у них оставить коляску на ночь у подъезда дома и приковать ее цепью, то утром даже цепи, скорее всего, не останутся, поскольку китайцы скупают на пунктах Вторчермета любые металлические изделия. Также их удивляло наличие ценников в магазинах «Военторга» и взгляды продавцов, когда местные жители пытались торговаться, приобретая товары.

– Вы долго не были дома. Ижевск изменился?

– Нет! И это самое радостное, что я могу отметить по возвращении домой. Мой родной город остался таким же. Только после шума Душанбе (там водитель может выехать при любой неисправности авто, кроме неисправности звукового сигнала, которым пользуются чаще, чем тормозами) я заметил, что у нас удивительно тихо, и это не может не радовать. В Душанбе только два года назад начали подавать отопление в некоторых районах города. Газа в стране нет. Зимой везде холодно. И это притом что температура в Душанбе редко опускается ниже минус пяти, и то на очень непродолжительное время. Страна поднимается после гражданской войны, окончившейся в 1997 году, но в силу того, что основная масса трудоспособного мужского населения выезжает на заработки, восстановление происходит медленнее, чем хотелось бы. Не надо списывать со счетов и демографическую ситуацию – население растет крайне быстро. Семья с пятью детьми – почти норма.

Даже при наличии очень больших доходов в Таджикистане невозможно позволить себе некоторые продукты, какие лежат в Ижевске на прилавках магазинов. Это морепродукты, некоторые виды выпечки и сдобных изделий, кулинария. Сотовая связь в Удмуртии значительно дешевле, чем в Таджикистане. Кроме того, по результатам экспертного исследования качества услуг связи, там самый медленный мобильный Интернет среди примерно 140 государств, включая Афганистан.

Вячеслав Правдзинский:

В Ижевске хорошо видна ломка, которая происходит в индустриальных городах

Советник главы Удмуртии по вопросам развития городской среды – о первых впечатлениях от Ижевска, необходимости дизайн-кода, сроках реконструкции Центральной площади и символах в контексте.

Об уровнях дизайна, проекте «Сделано в Удмуртии» и контексте

– Вячеслав, начиная разговор, стоит договориться о терминологии. Вас называют «дизайнером». Насколько это соответствует вашим ощущениям?

– Строго говоря, я не совсем дизайнер в привычном понимании этого слова. Чтобы объяснить, в чем разница, нужно пояснить, что такое дизайн.

Мы с коллегами придерживаемся концепции трехуровневого дизайна, которая делит его на три составляющие: дизайн как существительное, как прилагательное и как глагол.

Существительное отвечает на вопрос «что?». Дизайн на уровне существительного – это запрос человека, общества. Человек идет в магазин покупать рубашку, уже имея в голове ее примерный образ и характеристики. Формирование техзадания – это тоже дизайн, и, соответственно, на этом базовом уровне любой человек – дизайнер, поскольку занимается формированием образов, которые хочет воплотить сам или найти в уже реализованном виде.

Дизайн на уровне глагола – это переход от запроса к его функциональному воплощению. Глагол отвечает

на вопрос «что делает?», то есть отражает чисто функциональную составляющую предмета. Например, у меня есть запрос на хранение небольшого количества воды. На уровне существительного я, скорее всего, представлю сложенные ладони, в которых держу воду. Переходя к дизайну на уровне глагола, я перевожу свой мысленный образ-запрос в форму, используя подручные материалы, так у меня появляется примитивная пиала или чашка. Дальше я начинаю работать с этим предметом на уровне его функциональных возможностей: делаю устойчивое основание или превращаю открытую форму в закрытую, получая кувшин или чайник, работаю с ручками, делаю горлышко, чтобы удобно было наливать, и т.д. Все эти модификации отвечают на вопрос «что делает» или, иначе говоря, «как это работает».

Наконец, зафиксировав необходимую форму, я начинаю ее тиражировать. И вот тут возникает необходимость говорить о дизайне на уровне прилагательного, которое отвечает на вопрос «какой?». Я крашу сосуды в разные цвета, чтобы они отличались, придаю каждому особенную фактуру и рисую на них различные сюжеты. Все это нужно для того, чтобы каждый сосуд вызывал эмоции еще на этапе зрительного контакта.

Таким образом, люди, говоря о дизайнерах, обычно имеют в виду тех, кто работает на внешнем уровне, на уровне прилагательного. Я же работаю преимущественно на уровнях существительного и глагола. А прилагательного касаюсь только для того, чтобы сделать эскиз. Или когда проще, быстрее или дешевле сделать работу самому.

На уровне прилагательного я дизайнер «средней руки». Дает себя знать отсутствие базового образования. Ключевая моя компетенция в том, что я замыкаю на себе весь процесс создания образов – придумываю идею, прорабатываю ее и реализую. Я могу строить работу на всех трех уровнях, а именно такие навыки наиболее востребованы в общественных проектах, где значительную роль играет содержание и тональность подачи. Мои функции в плане дизайна ближе к функциям творческого директора: я получаю задачу, перевожу ее с языка заказчика на язык исполнителя, подбираю исполнителя, контролирую качество и корректирую итоговый результат, если нужно.

– Насколько сложно было работать с символикой и «фирменными» цветами республики, готовя проект «Сделано в Удмуртии»?

– Сам логотип – восьмиконечная «звезда» – был сделан за один вечер. Просто потому, что нужно было срочно что-то придумать. Не буду врать, глубоких исследований по этому символу не проводилось, хотя сказать, что я не имел представления о финно-угорской символике, тоже нельзя. По образованию я историк и в университете и после него активно интересовался культурой финно-угров.

У этого проекта своя логика. Я исходил из того, что визуальная семантика Удмуртии так или иначе связана с вышивкой. И если смотреть на вышивку не на уровне прилагательного, а на уровне глагола, то есть на то, как она устроена структурно, мы можем выделить ряд черт, которые перенесены в стиль «Сделано в Удмуртии». Первое – жесткая сетка, по которой построена вышивка, – это структура ткани, она фиксирует место и форму изображения. Второе – специфика инструмента, все узоры на ткани, как правило, выполнены в одной толщине или же кратны единому знаменателю – нити.

Переходя на уровень существительного, вся эта красота и насыщенность праздничного удмуртского костюма создается не только для внешнего эффекта, но и в практических целях – это сообщение, причем многоуровневое и для разных зрителей.

Поэтому знак «Сделано в Удмуртии» и все пиктограммы также подчиняются вышеперечисленной логике: жесткая сетка размещения, как на ткани, пиктограммы и знак выполнены линией единой толщины. Пиктограммы в комплексе передают то или иное сообщение, как правило, связанное с отраслями, развитыми в Удмуртии, так же, как вышивка на костюме рассказывала о его хозяине.

Что касается фирменных цветов – белого, черного и красного, я был в восторге, когда впервые увидел их на флаге Удмуртии. Это одно из древнейших и самых сильных сочетаний. Но это сочетание очень удобно, если работать с деловым стилем, а для оформления развлекательных мероприятий его уже не хватает. Выручает красный, но от него быстро устаешь, и теперь три цвета стали для нас в какой-то степени ограничителем. Но мы работаем и с другими цветами – синим, темно-синим. Это спокойные и более мягкие аналоги черного.

– Попытка оосовременить логотип ХК «Ижсталь» вызвала бурную реакцию болельщиков, в основном негативную. Вас это удивило?

– Такое уже было не раз в хоккее и других видах спорта. Но настолько острая реакция на идею поработать с логотипом «Ижстали» стала для меня сюрпризом. Я изначально относился к ней без необходимости доли внимания и понимания специфики, и это было ошибкой. К этой работе я подходил как к задаче в череде других: у логотипа, казалось, не было хозяина, который бы им занимался, а необходимость «причесать» его была очевидной. Но «хозяин» неожиданно нашелся – коллективный, очень колючий и резкий, я это не учел.

Проблема логотипа «Ижстали» в том, что он сделан объективно плохо, топорно. В нем много ошибок с точки зрения проектирования, в нем видны инструментальные ограничения, в которые были зажаты авторы предыдущих версий. Но помимо технических проблем была еще проблема того, какую из старых версий считать оригинальной. Тем не менее логотип стал родным для болельщиков, которые не видели ошибок. Особенность такого рода символики еще и в том, что она всегда в контексте. Условно, если мне не нравится логотип кофейни, но кофе готовят хороший и мне здесь удобно, то мне не так важно, какой у нее логотип. Но если, кроме логотипа, ничего больше нет или я впервые пришел в это место, я буду более внимателен и к логотипу, и к общему стилю, и к тому, как со мной общаются официанты. Поэтому если клуб хочет развиваться, ему нужно работать и с новой аудиторией, а значит, и с визуальным языком, на котором он с ней говорит.

Для нас работа над логотипом «Ижстали» стала хорошим опытом. По ее итогам получились довольно крепкие эскизы. На презентации, кстати, были представители сообщества болельщиков, за что им большое спасибо, было ценно услышать об их ощущениях. Руководство клуба в итоге не взяло в работу ни один из наших вариантов и остановилось на доработанной версии старого логотипа. Звезды в нем стали лучше, но проблемы со шрифтовой частью остались. В любом случае, основная цель, которую мы перед собой ставили, – научить ижевских дизайнеров работать со спортивной символикой. Сейчас в республике растет число спортивных событий, а значит – и запрос на разработку символики.

– Символ всегда существует в контексте?

– Разумеется. Есть множество древнейших символов, существующих в самых разных контекстах. Для человека далекого прошлого крест с продолговатой нижней палкой был символом мирового древа, для нас же это символ христианства. Крест, очерченный кругом, символизировал солнечный диск. В Костромской и Ивановской областях, где раньше жило финно-угорское племя Меря, находят похожие друг на друга фигурки «волосатого Иисуса» – распятие, на котором Христос изображен с растопыренными пальцами и вздыбленными волосами. Какое-то время ученым было не ясно, почему он изображался таким, пока не поняли, что эти фигурки появились на стыке языческой и христианской эпох. Произошла трансформация, взаимопроникновение символики: так изображали движение солнца по небосводу. Пальцы на правой и левой руке – это лучи солнца на восходе и закате, вздыбленные волосы – солнце в зените, а само распятие – мировое древо, подерживающее небосвод.



madeinudmurtia.ru

Визуальная семантика Удмуртии связана с вышивкой. Если смотреть на то, как она устроена структурно, мы можем выделить ряд черт, которые перенесены в стиль «Сделано в Удмуртии».



Дизайн-код
начали
разрабатывать
еще три года
назад силами
лучших
дизайнеров
Ижевска.
Создавался он не
в тиши кабинетов,
а на основе
исследований и
опросов.

О «ломке» Ижевска, стареющей архитектуры и пешеходной улице

– Ваши впечатления об Ижевске – какие они?
– Я прилетел в Ижевск в начале апреля 2017 года. Сел в машину, мы подъехали к окраине, начались классические «спальники». Доехали до центра, и я поймал себя на мысли, что увидел город, фактически представляющий собой один большой спальный район. Это очень запомнилось, потому что я вырос в историческом городе Костроме, где тоже есть «спальники», и сам я жил на окраине в таком районе, но существует и историческая часть. И ты точно понимаешь, когда начинается центральная часть города. Так что, первое впечатление от Ижевска было не очень радостным. Но тут свою роль сыграла и весна – грязные сугробы, слякоть.

Последующие впечатления были уже совершенно иными. Ижевск выделяется, прежде всего, людьми. Здесь очень высокая концентрация компетенций и высок уровень того, что называется «softskills» – «смежные навыки».

Люди – главная ценность Ижевска, по крайней мере, для меня. Не скажу, что здесь у меня есть любимые места, пространства, куда непременно надо пойти, как на Покровскую в Нижнем Новгороде или Баумана в Казани. Может быть, они появятся в будущем. Пока же люди – самое яркое и сильное положительное впечатление от Ижевска.

– Можно и нужно ли что-то делать, чтобы Ижевск визуально изменился?
– А Ижевск и так постоянно меняется, независимо от наличия или отсутствия у кого-то желания. Но здесь очень хорошо видна ломка, которая происходит сегодня во всех индустриальных городах.

Исторические города в основном возникали как торговые, что сказывалось и на застройке. Индустриальные города или индустриальные районы начали появляться в начале прошлого века, и строились по иным принципам. В старых городах окраины возникали вокруг уже существующего (изначально – торгового) центра, который практически не менялся; в новых же, индустриальных городах таких центров не было, и сегодня торговля перестраивает и перенастраивает их центры под свои нужды. Перестроенные первые этажи, ужасная ситуация с рекламой – «прыщи» торгово-гормонального развития последнего времени. Они появляются от того, что

«организм» города не предназначен для «переваривания» экономики, которой его наполняют. Это происходит почти во всех индустриальных городах и на индустриальных окраинах.

– Где еще наблюдаются аналогичные процессы?
– Можно взять любой индустриальный город. В некоторых исторических городах – Суздале, Костроме и др., существуют нормы архитектурного регулирования, которые не позволяют бизнесу менять их облик, да и денег там меньше, потому и строят меньше. А есть, например, такой же исторический, но более богатый Ярославль, и центр его уже более дробный, у торговых там было больше возможностей влезть в архитектуру города. Сейчас там уже значительно чище и лучше, но Ярославль моей молодости, куда я приезжал из условно «чистой» Костромы, казался мне смещением всего со всем. У меня к этому негативное отношение, но это действительность, от которой не уйдешь, и которую надо прибирать, наводить порядок.

– Дизайн-код – это один из элементов уборки. Что еще необходимо городам?
– Чтобы не уходить в теорию, давайте сравним неорганизованный рынок, какие возникали в 90-х, и более-менее приличный торговый центр. В торговом центре есть свой дизайн-код, там нельзя по собственному желанию налепить вывеску, есть жестко выделенные места, пространство для рекламных акций. В торговых центрах существует планирование. И перед тем, как вы начнете там свой бизнес, вас свяжут с менеджером, который скажет, условно, что аптек более чем достаточно и еще одна точно не нужна. Аналогичное планирование необходимо и городским пространствам, нужна работа с бизнесом через анализ и предоставление данных.

Получения от среды максимального эффекта через обработку данных в городах сегодня тоже нет. В качестве примера можно привести Центральную площадь Ижевска – огромное пространство, которое обходится городу довольно дорого. При этом горожане практически ею не пользуются, приходят на нее раз в год, на День города.

Центральная площадь, как и любое пространство, нуждается в наполнении. Это не значит, что ее нужно заставить ларьками и палатками, но почему не сделать там открытую детскую площадку, оборудовать места для комфортного отдыха? То же самое касается всей центральной части города. В Ижевске большие пространства обнесены заборами – это рушит линию улицы, выключает кусок пространства из жизни города, а для горожанина это слепое пятно, он проходит мимо. И если мы хотим видеть центральную часть Ижевска действительно центром, она должна быть насыщена функциями. И никаких заборов быть не должно. Первые этажи, если это не режимные объекты, должны быть доступны и наполнены сервисами.

– В Ижевске не сложилось единого центра города. Нужно ли пытаться его создать?
– Я бы с этим утверждением поспорил. Может быть, его нет в режиме географической точки, «нулевого» километра, но это нормальная ситуация. Тем не менее у города есть центр, который понимается таким горожанами. Если я нахожусь в городке Metallurgov или на Восточном поселке, я не в центре, а на Пушкинской или Советской – в центре.

То, что центр размыт, не проблема, проблема в том, что он не наполнен смыслами. Хотя локально такие

смысловые центры тоже есть. Если я хочу интересно провести время, я еду в район улицы Свободы, где есть бары, рестораны, все в пределах шаговой доступности. То есть центр барно-ресторанной жизни имеется. Как существует и культурный центр: Нацмузей, Театр оперы и балета, Музей Калашникова – они находятся близко друг к другу. А вот торговой улицы в Ижевске нет, хотя когда-то она была – нынешняя улица Горького. С другой стороны, когда в городе есть сложившийся центр, в котором сосредоточены культурные, торговые, развлекательные и прочие функции, это не очень хорошо – возникают проблемы с транспортом и т.д.

Переориентация Ижевска на «город как сервис», то есть город, который адаптируется под запросы горожан, – один из возможных выходов из ситуации, поскольку от торговли и застройщиков мы уже никуда не денемся, поэтому нужно договариваться о правилах, по которым город будет развиваться дальше. Мне, как и многим, очень нравится, каким был, судя по книгам и фотографиям, Ижевск 1970-80-х годов, но проблема всей модернистской архитектуры в том, что она очень быстро и плохо стареет.

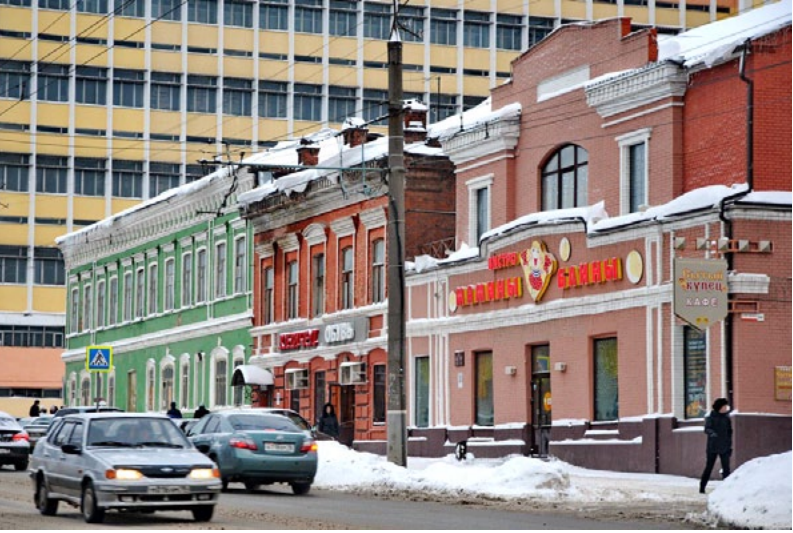
– Быстрее, чем любая другая?
– Почему наш глаз до сих пор хорошо воспринимает здания, построенные сто или даже двести лет назад? Просто потому, что человек вышел из природы, где все фактурно: смотришь на лес, на дерево и видишь бесчисленное количество деталей. В природе сложно встретить однородные пространства. И когда человек оказывается там, где все монотонно и ровно, он сначала приходит в восторг, но живя в таком однородном пространстве подолгу, люди начинают испытывать дискомфорт, пытаются доработать бетонные коробки на свой вкус, кто с помощью граффити, кто с помощью остекления балкона или лебедя из покрышки на клумбе.

Насыщенные деталями фасады стареют лучше и дольше – пыль оседает на них неровно, обеспечивая игру красок, света и тени. Даже соляные разводы смотрятся на старых зданиях органичнее. А «хрущевки» и типовые дома стареют быстрее и хуже, но они и задумывались как временные. Собственно, именно поэтому в Европе стараются даже большие здания строить из кирпича – он дает фактурную поверхность, которая стареет намного дольше.

– В Ижевске красиво стареющих зданий, увы, не так много. Может быть, именно поэтому в столице Удмуртии так и не появилась пешеходной улицы – такой, как Вайнера в Екатеринбурге, или Баумана в Казани...
– Пешеходные улицы не возникают в городах сами по себе или по чьей-то прихоти. Они появляются там, где есть узкая историческая застройка, не позволяющая комфортно разделить пешеходные и транспортные потоки.

Но это не единственное условие появления в городе пешеходной улицы. Ее пространство должно быть насыщено. Идя в театр или кино, я смогу тут же поужинать, а потом что-то купить. На самой улице или рядом с ней должны быть офисные здания – работающие в них люди обеспечивают дневной трафик.

В Ижевске теоретически пешеходная улица могла бы появиться в районе ул. Красногеройской. Часть функций, присущих пешеходной улице, там есть, но нет культурного маршрута, нет офисных зданий, а студенты УдГУ, обеспечивающие дневной трафик, не самая платежеспособная и стабильная часть населения. Так что, перед



тем как задуматься над созданием пешеходной улицы, необходимо провести исследования и все внимательно посчитать.

О советах главе, историческом корпусе завода и дизайн-коде

– Вы являетесь советником Главы Удмуртии по вопросам развития городской среды. Эта должность для многих загадка. Что входит в сферу вашей деятельности?
– Советник советнику рознь. Есть советники, которые долго работали во власти и теперь имеют возможность что-то рекомендовать благодаря своему опыту. Есть профильные специалисты, не являющиеся сотрудниками министерств и ведомств. Я же скорее выступаю в роли оперативного проектного менеджера, который курирует проекты в сфере развития городской среды и дизайна.

Хотя сейчас запрос на дизайн, благоустройство или вовлечение граждан в эти процессы и оформился довольно явно и предметно, у нас нет условного министерства дизайна. Связано это в том числе и с тем, что работа в основном проходит внутри, это внутренний сервис. Поэтому здесь нет ничего загадочного, непонимание роли советника возникает потому, что его функционал, как правило, внутренний и непубличный, и завязан он на главу и членов гравительства.





Переориентация Ижевска на «город как сервис», то есть город, который адаптируется под запросы горожан — один из возможных выходов из ситуации. Нужно договариваться о правилах, по которым город будет развиваться дальше.

Эту деятельность сложно «завести» в структуру какого-то одного ведомства, потому что, выполняя поручения главы, приходится взаимодействовать со многими министрами и муниципалитетами. Также развитие городской среды — это междисциплинарная область, которая затрагивает и строительную, и архитектурную, и культурную, и социальную составляющие.

— Что это за проекты, кроме внедрения дизайн-кода и реконструкции Центральной площади?

— Самым первым проектом, которым я занимался с апреля по июль 2017 года, стала перезагрузка Дня города. Впоследствии мне передали функции взаимодействия с экспертами, которые занимаются развитием городской среды. Параллельно на мне были все визуальные коммуникации. Постепенно сформировался пул вопросов, для решения которых нужны привлеченные специалисты на постоянной основе. И мы на базе Агентства по энергосбережению создали Центр развития дизайна, городской среды и энергосбережения УР, который занимается графическим, промышленным и экспозиционным дизайном, разрабатывает дизайн-проекты благоустройства общественных и дворовых пространств, ведет аналитику реализации федеральной программы «Комфортная городская среда» и методическую поддержку муниципалитетов. Также в рамках центра есть группа проектных менеджеров, занимающихся образовательно-проектными проектами, специальными проектами и поручениями главы республики в сфере развития города. Это и конкурс городских инноваций, который планируем запустить в скором времени, и разработка мастер-плана Ижевска, и проработка вариантов развития главного корпуса Ижевского завода.

— Основная претензия к внедрению дизайн-кода заключается в том, что это «обязаловка»: предприниматель тратится на вывеску, а потом к нему приходит человек, который говорит, что надо делать новую, причем за собственный счет...

— Начнем с того, что если кто-то пришел к предпринимателю и, не имея предписания, требует изменить вывеску, стоит звонить в полицию.

Что касается самого дизайн-кода, то разрабатывать его начали еще три года назад силами лучших дизайнеров Ижевска. Его отличительной особенностью является то, что создавался он не в тиши кабинетов, а на основе исследований и опросов — свои мнения высказывали жители города, предприниматели, представители органов власти.

Первое, что зафиксировали исследования, — вывески и так меняются в среднем раз в три-пять лет, это нормальный процесс. Второе — наличие жестких правил размещения вывесок, если в здании работает несколько арендаторов, скорее благо, поскольку все понимают границы и за них не выходят. В противном случае начинается вредная конкуренция размеров, форм и освещения. Так что, введение дизайн-кода — это еще и экономия, потому что предусмотренные им вывески часто дешевле существующих.

С момента вступления в силу дизайн-кода в июле 2018 года сделано больше 150 вывесок. Предприниматели шли на это сами, чтобы избежать переделок в дальнейшем.

С начала 2019 года мы начнем более плотно работать с вывесками в районе Центральной площади — к сентябрю ее необходимо «перезапустить», благоустроив и прилегающее пространство. Но тут, кстати, основные проблемы возникают не с вывесками, а с фасадами. Особенно это касается таких объектов, как кинотеатр «Россия», ЦУМ, ДК «Металлург». Мы собирали собственников этих объектов в августе, составили список вопросов, которые необходимо решить, но касались они не только и не столько дизайн-кода, сколько противопожарных правил, безопасности, внешнего облика зданий, состояния прилегающей территории и т.д.

Недовольство отдельных предпринимателей внедрением дизайн-кода можно понять. Да, власти постоянно что-то внедряют, это бесконечный процесс, но необходимый. Облик города — это забота не только власти, но и бизнеса. Внедрение дизайн-кода и так задержалось из-за кадровых перемен в Администрации Ижевска, да и текущий темп реализации проекта, которым занимается Главное управление архитектуры города, прямо скажем, не впечатляет. Нужно наверстывать упущенное.

— Есть ли у вас уверенность в том, что будут выдержаны и объемы, и сроки, что к осени 2019 года Центральная площадь будет именно такой, какой ее задумали проектировщики?

— Будем честны, мы пока отстаем от намеченных сроков. На рабочих процессах сказались как наши собственные ошибки и недочеты, так и качество составленной муниципалитетом конкурсной документации. Но при прямом участии главы республики мы совместно с городом провели работу над ошибками, синхронизировались и четко представляем, что нужно сделать для того, чтобы реконструировать площадь к 100-летию М.Т. Калашникова.

— Спасибо.

ОРГАНИЗАТОР



МИНИСТЕРСТВО ОБОРОНЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ARMY

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ФОРУМ «АРМИЯ-2019»

25–30 ИЮНЯ

ПАТРИОТ ЭКСПО

WWW.RUSARMYEXPO.RU

ВЫСТАВОЧНЫЙ ОПЕРАТОР



МКВ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНГРЕССЫ И ВЫСТАВКИ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
БАНК ФОРУМА



Промсвязьбанк

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
СПОНСОР



РОСОБОРОНЭКСПОРТ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ФИНАНСОВЫЙ ПАРТНЕР



НОВИКОМБАНК

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
СПОНСОР



Химик ВКО
Алмаз - Антей

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



Ростех

С днем рождения!

Редакция журнала «Деловой квадрат» искренне поздравляет своих постоянных партнеров, коллег и заказчиков. Выражаем всем вам и каждому в отдельности глубокую признательность за доверие, желаем дальнейших успехов в работе и новых личных побед!

Февраль

АБАШЕВ Тимур Гинятуллович (ООО «Восход», Вавожский район)
АЖМЯКОВ Анатолий Николаевич (ОАО «Удмуртплем»)
АРАСЛАНОВ Рустам Ильдарович (ООО «Родина», Юкаменский район)
БАРАНОВ Максим Александрович (ООО «Межрегиональная лизинговая компания»)
БЕЛОЗЕРОВА Галина Васильевна (ИП Белозерова Г.В. (КФХ), Можгинский район)
БОТАЛОВА Татьяна Павловна (БУ УР «Дом дружбы народов»)
ВИНОГРАДОВ Игорь Васильевич (Удмуртское РУИ (РОСИНКАС)
ВОЗДВИЖЕНСКИЙ Андрей Вадимович (БУЗ УР «ГКБ № 9 МЗ УР»)
ДЯГЛЕВ Юрий Николаевич (СПК «Коммунар», Глазовский район)
ИВАЙКИН Петр Валерьевич (ООО «Таврида Электрик Ижевск»)
ИВАНОВ Алексей Николаевич (БУЗ УР «Селтинская РБ МЗ УР»)
ИВШИН Владимир Георгиевич (ИПСУБ УдГУ)
ИЛЬЯСОВ Салават Маратович (ООО «Балезинский завод строительных материалов»)
КАСАКИН Александр Николаевич (МВД по УР)
КИСЕЛЕВ Алексей Сергеевич (УРО ОГО ВФСО «Динамо»)
КОЛЗИН Вячеслав Семенович (СХП ООО «Жуе-Можга», Вавожский район)
КОРЯКИНА Валентина Викторовна (АНО ДПО «Удмуртский учебный центр»)
КРЫЛОВ Михаил Александрович (СХК-колхоз «Молодая гвардия» Алнашского района)
ЛАДЬЯНОВ Владимир Иванович (Физико-технический институт УРО РАН)
МАЙЕР Александр Владимирович (Государственный Совет УР)
МАКАРОВ Олег Вениаминович (ООО «Прикамье»)
МОДЛЕЙ Наталья Николаевна (ООО «Информационный центр «РИК»)
ОСКОЛКОВ Андрей Эдуардович (ООО «КОМОС-ГРУПП»)
ПОВОЛОЦКАЯ Наталья Валерьевна (БУЗ УР «Стоматологическая поликлиника № 3 МЗ УР»)
СЕЛИВЕРСТОВ Владимир Афанасьевич (ООО «Молния», Малопургинский район)
СИБИРЯКОВ Евгений Борисович (ООО «УАТ», г. Глазов)
СИВЦОВ Андрей Николаевич (УФПС по УР)
СУВОРОВ Сергей Васильевич (Ижевский филиал ФГУП «Московское ПрОП» Минтруда России)
ТИХОМИРОВА Мария Юрьевна (БУЗ УР «ГКБ № 1 МЗ УР»)
УШАКОВ Григорий Евгеньевич (ГК «Академ Парк», РОО «Федерация скандинавской ходьбы Удмуртии»)
ФОМИНЫХ Сергей Александрович (Представительство ООО «АСКОН-КАМА» в г. Ижевск «АСКОН-ИЖЕВСК»)
ХАЗИЕВ Равиль Мусавинович (Компания «Фабрика Мебели»)
ХОРОШАВЦЕВ Виктор Геннадьевич (ГК «АСПЭК»)
ХОХРЯКОВА Татьяна Мефодьевна (СПК им. Чапаева, Дебесский район)
ЧЕРНОМОР Никита Игоревич (ООО «ТДПХ»)
ШИЛЯЕВА Лилия Мударисовна (ОАО «Иж-Лада»)
ШТЕЙНИКОВ Сергей Петрович (ЗАО «Ижевский завод насосного оборудования»)
ЮФЕРОВ Константин Анатольевич (ЗАО «УПК»)



ИНН 1835072342
anakondatur.com

Приходите за отдыхом к нам! Мы подберем для вас туры – от самых бюджетных до VIP-эксклюзивных



**Несколько стран
в одном круизе:**
Средиземное море, Карибский бассейн, Персидский залив, а также речные туры по России.



Экзотический туризм:
Бали, Маврикий, Сингапур, Сейшелы, Филиппины, Мальдивы, Танзания и т.д.



**Великолепные
путешествия
по всему миру:**
Турция, Кипр, Болгария, Доминикана, Куба, Таиланд, Вьетнам, Индия, Шри-Ланка, Китай и т.д.



**Автобусные туры
по историческим
местам Европы.**



**Экскурсионные туры
по России.**



**Экскурсионные туры по
Удмуртской Республике:**
этнографические туры по местам силы, религиозный туризм, клубный спортивный туризм.



**Промышленный туризм
в Удмуртской Республике**



**Экстремальные или
семейные горнолыжные
курорты.**

**Имеем огромный опыт в организации
лечебных туров в лучшие санатории
России и зарубежья:**



Кавказские Минеральные Воды, Карловы Вары, санатории Будапешта и многие другие.



**Организация зарубежных
образовательных
языковых туров
для взрослых и детей**

**Организуем корпоративный туризм
с организацией бизнес-тренингов
совместно с московскими вузами:**



konsaltingizh.ru



anakondatur.com

● **Для бюджетных
организаций
и пенсионеров
предоставляются
льготы. Также
вы можете
воспользоваться
услугой выезда
нашего менеджера
на предприятие.**

в России и за рубежом, совмещение работы и отдыха в странах Карибского бассейна – Мексика, Доминикана, Куба, а также круизные лайнеры.

Телефоны:
**8 (3412) 56-90-18,
24-50-40, 24-50-54,
8 (919) 916-90-18**
Viber/ WhatsApp:
8 (963) 48-48-512

e-mail: anakondatyr@yandex.ru

Офисы в г. Ижевске:
ул. Автозаводская, 2а
ТРЦ «Италмас», оф. 186
ул. Пушкинская, 284а,
БЦ «Инвестпарк», оф. 410
по записи + 8 (963) 484-85-12



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

подземные автостоянки;
транспортные развязки;
гидротехнические сооружения

■ **ОГРАЖДЕНИЕ КОТЛОВАНОВ**

■ **ЗАКРЕПЛЕНИЕ ГРУНТОВ**

■ **УСИЛЕНИЕ ФУНДАМЕНТОВ**

■ **БЕРЕГОУКРЕПЛЕНИЕ**



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

ТЮМЕНЬ: (3452) 74-49-75

ЧЕЛЯБИНСК: (351) 223-24-53

УФА: (917) 378-07-48

ПЕРМЬ: (342) 236-91-30