

WWW.D-KVADRAT.RU

№01 (212) август 2025

журнал для лидеров

16+

®

ДЕЛОВОЙ КВАДРАТ

ВИКТОРИН

митрополит
Ижевский и
Удмуртский

ВИКТОР УЛАНОВ

генеральный директор
АО «КБЭ XXI века»

КОМПАНИИ И ПЕРСОНЫ

Абашев Рашит.....	20	Кондратьева Наталья.....	42	Попов Виктор.....	24
Антоненко Валерия.....	14	Концерн «Аксион».....	17	Республиканский клинико-	
Багиров Руслан.....	6	Концерн «Калашников».....	18	диагностический центр МЗ УР..	32
«БАРС-18».....	36	Корепанов Александр.....	8	Ростелеком.....	30, 46
Барышников Андрей.....	18	«Красная звезда».....	20	Рящиков Сергей.....	35
Бречалов Александр.....	8	Кротилов Михаил.....	46	Сарапульский	
Викторин.....	12	«Лада Эстет».....	46	электрогенераторный завод....	6
Горьковская железная дорога –		Лашкарев Виктор.....	13	Тойкина Наталья.....	8
филиал ОАО «РЖД».....	8	Манн Игорь.....	44	Торова Елена.....	46
Дорофеевский Сергей.....	8	Муклин Василий.....	6	Уланов Виктор.....	12
Estelavia.....	24	Никитина Ольга.....	33	Уразов Эрик.....	26
Ефимов Роман.....	8, 10	Николаев Андрей.....	6	Центр поддержки экспорта УР..	14
Зверева Анна.....	6	Оганян Наталья.....	13	Цурканова Ольга.....	13
КБЭ XXI века.....	12	Павел.....	13	Черепанова Мария.....	46
Кириллов Кирилл.....	22	Попова Елена.....	24	Шестаков Виктор.....	13



«Хотели, как лучше, получилось, как всегда». Это точно про нас. Вспоминаю свой горячий пост годичной давности о том, «как не в моде нынче бумага, поэтому уходим в цифру». И весь этот год не проходило и недели, чтобы я не получала раздосадованные замечания и даже возмущения по поводу прекращения бумажной версии журнала. Да, такой любимой и знакомой. А еще с пристрастием спрашивали: «Что, было убыточно?». Нет, не убыточно, наоборот очень даже.

И вот звезды сошлись: собрались лучшие из лучших, и мы снова выпускаем «Деловой квадрат». Под грифом «Перезагрузка». Но это не из серии, все старое – вон, наоборот, все лучшее оставили – ведь за год нашу повестку никто так и не закрыл! А уж как по ней скучал читатель, сколько опять же мне было выговорено!

Что ж, представляю вашему вниманию свежий номер. Конечно, такие любимые рубрики как «5 отличников» и «Тор 10» остались. Напоминаю, отличники – это исключительно редакционная история, появляющаяся из тщательного мониторинга событий истекшего месяца. Собираемся редакцией (сейчас онлайн) и предлагаем, обсуждаем. Все объективно.

В этом номере главной темой послужил брифинг премьера Романа Ефимова, который логично продолжает тему экспорта – он увеличился в Удмуртии в два раза. Приятно, что тема представилась у нас такими отличными предприятиями, составляющими понимание о регионе во всем без преувеличения мире.

Большой материал получился по моей поездке в Луганскую Народную Республику в составе фронтовой концертной бригады. Впечатлений, сами понимаете, было много. Знакомств и интервью – тоже, причем разных – от бойцов в отряде «Барс 18» до местных жителей и тех, кто лечился в госпиталях. Возможно, перед поездкой я рассказывала о предстоящем чересчур много, но надо было собрать гуманитарку, поэтому «кидалась» везде. И спасибо многим, кто помогал. Часто слышала: ну, ты там насмотришься! Но вернулась я исключительно в позитиве и прежде всего от тех людей, с которыми встрети-лась. О них и хотелось поделиться.

Ну, что толку здесь рассказывать! Смотрите и читайте сами.

С уважением, Наталья Кондратьева, издатель

ДЕЛОВОЙ КВАДРАТ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОРТАЛ

D-KVADRAT.RU

ТОЛЬКО АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ!

- vk.com/club106841870
- t.me/delovoy_kvadrat
- zen.yandex.ru/dkvadrat



12+

Журнал
ДЕЛОВОЙ КВАДРАТ

Победитель Республиканского конкурса «Серебряные вести – 2007» в номинации «Лучшее республиканское печатное издание».

УЧРЕДИТЕЛЬ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Н.П. Кондратьева

bossdk@mail.ru

ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР

С.М Савинов

news@d-kvadrat.ru

ФОТО

Эдуард Карипов, Федор Егоров,

Сергей Басов

ДИЗАЙНЕР

О.Д. Шараев

КОРРЕКТОР

О.Г. Шипкова

ТЕЛЕФОН

+7 (963) 030-70-07

ev@d-kvadrat.ru

news@d-kvadrat.ru

www.d-kvadrat.ru

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:

426000 г. Ижевск,
ул. Ленина, 38, офис 13

СОЦСЕТИ:

vk.com/delovoy_kvadrat

t.me/delovoy_kvadrat

zen.yandex.ru/dkvadrat

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 №2037. Тираж 5000 экз. Печать производится в соответствии с предоставленными оригиналами. Цена свободная. Дата выхода 15 августа 2025 года.



4



10



12



14

ПОЛОСА ДВИЖЕНИЯ

- 4 Тренды в России и Удмуртии: ключевые вызовы и возможности
- 6 Назначения
- 7 Восстановление Петропавловской колокольни в Сарапуле
- 8 Пять отличников Удмуртии
- 9 Top Ten. Финансовые новости Удмуртии и Ижевска

ПРАВИТЕЛЬСТВО

- 10 Роман Ефимов: на первом месте вопросы безопасности

ПОЧЕТ

- 12 Виктор Уланов: человек познается по делам его

ЭКСПОРТ

- 14 Валерия Антоненко: не Калашниковым единым
- 17 Аксион: продукция предприятия — в лидерах экспорта
- 18 Экспорт технологий — это высший пилотаж
- 20 Рашит Абашев: «Красная звезда» восходит на востоке
- 22 Кирилл Кириллов: лес дает работу, а человек возвращает его к жизни
- 24 Estelavia: бизнес мечты

www.d-kvadrat.ru



24



32



36



47

ГОРОД

- 26 Эрик Уразов: у истории можгинцев только добрый, яркий свет

СВЯЗЬ

- 30 Ростелеком: умная телефония — технология для эффективного бизнеса

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

- 32 Профсоюз РКДЦ: традиции, достижения, забота

СВО

- 36 Донбасс. Жизнь на третьей линии

СЕКРЕТ УСПЕХА

- 42 Как чувствовать себя уверенно на переговорах
- 44 Маркетинг без иллюзий: Игорь Манн — о трендах, мотивации и о том, как стать номером один

ИСТОРИЯ

- 47 Ужас, летящий на крыльях дня

delovoy_kvadrat



ТРЕНДЫ В РОССИИ И УДМУРТИИ:

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

В 2025 году промышленность и социально-экономическая сфера испытывают на себе сразу несколько мощных трендов, которые формируют новую парадигму развития бизнеса и общества. Ниже собраны шесть блоков, раскрывающих их влияние на экономику и управленческие решения.



1. Отключение мобильного интернета: риски для бизнеса и граждан

Летом 2025 года в ряде российских регионов, включая Ижевск, начали ограничивать доступ к мобильному интернету. Перебои со связью продолжают для пользователей это означает разрыв каналов коммуникации, трудности в оплате проезда и товаров, сбои в системах доставки и удаленной работы, снижение доступности сервисов. В бизнесе основной удар пришелся по торговле, логистике, банковским и сервисным приложениям. Особенно пострадали сферы доставки, такси и микробизнес, который использует онлайн-кассы через мобильный интернет. Компании вынуждены переходить на офлайн, дублировать критичные сервисы через Wi-Fi и расширять физическую сеть поддержки клиентов. Ограничение мобильного интернета, возникшее как временная мера на фоне опасности атак беспилотников, ставит вопрос о необходимости построения многоуровневых моделей связи и усиления киберустойчивости для предприятий и органов власти.

2. Геополитическая напряженность с «антироссийским характером»

Заявление Дмитрия Медведева об антироссийском характере торговой сделки между США и ЕС отражает рост геэкономической напряженности, которая напрямую сказывается на промышленности и внешней торговле. Для России это вызов в виде наложения дополнительных санкций, ужесточения ограничений на экспорт высокотехнологичной продукции и усиления конкуренции на внутреннем рынке. Удмуртские предприятия-экспортеры, прежде всего в машиностроении и вооружении, вынуждены искать новые рынки и логистические маршруты, активнее работать с партнерами в Азии, на Ближнем Востоке и в Латинской Америке. Одновременно растет интерес к локализации производства и наращиванию импортозамещения, что создает дополнительные инвестиционные возможности в региональных кластерах.



3. Поддержка бойцов СВО и их семей

Государственные и банковские структуры запускают программы переквалификации и поддержки ветеранов и участников СВО в Удмуртии. Россельхозбанк и фонд «Защитники Отечества» организовали «фермерскую школу без конкурса» для освоения агробизнеса. Также на региональном уровне реализуются программы поддержки – от посылок семьям бойцов до программ по обучению и трудоустройству. Возвращение домой отслуживших бойцов создает необходимость их вовлечения в экономику региона. Для бизнеса это сигнал о необходимости разработки мер поддержки для сотрудников с таким опытом.



4. Кадровая политика: профориентация, переподготовка и преемственность

Кадровый вопрос становится центральным элементом устойчивости экономики, не менее важным, чем инвестиции и технологии. В Удмуртии это осознание переросло в конкретные шаги. На Концерне «Калашников» запущена программа профориентации для подростков: школьники осваивают реальные рабочие профессии на базе предприятия. Планируется открыть специализированные классы по подготовке пилотов и разработчиков БПЛА. Параллельно предприятия создают устойчивые связи с вузами: Чепецкий механический завод, например, ежегодно принимает на практику сотни студентов из разных образовательных учреждений. Развивается и вертикаль управленческого роста. Сотрудники завода «Аксион» прошли курсы повышения квалификации по президентской программе подготовки управленческих кадров – такие шаги обеспечивают преемственность и обновление среднего управленческого звена. Особое внимание уделяется дефициту кадров в аграрном секторе. Агропредприятия сталкиваются с нехваткой специалистов. Они ищут выход в запуске образовательных программ, привлекают сезонных работников, адаптируют рабочие места под современные стандарты.



5. Экология, автоматизация и искусственный интеллект: эффективное производство

Внедрение ИИ, инновационных и автоматизированных систем становится реальностью на стратегических предприятиях региона. Обучающиеся «Академии Калашникова» разработали систему проверки чертежей на соответствие ГОСТу, что ускоряет документооборот и снижает число ошибок на предприятиях корпорации. На ИМЗ внедрили ИИ-приложение для анализа загрузки персонала, выявляющее «пустые часы» и оптимизирующее производственные графики. На Чепецком заводе запущена автоматизированная линия по выпуску компонентов ядерного топлива – это повышает точность изготовления продукции и безопасность рабочих процессов. Такие решения экономят ресурсы, сокращают издержки и создают основу для бережливого производства, снижая нагрузку на окружающую среду за счет более точного учета энергетических и материальных потоков.

6. Расширение производства, устойчивые поставки и выход на новые рынки

С начала 2025 года промпроизводство в Удмуртии выросло почти на 10%. Выросли показатели в строительстве и потребительском секторе, что создает кумулятивный эффект для промышленности. Самозанятые получили рост закупок госкомпаний на 30%. Каждая четвертая фирма в России видит себя частью креативной экономики, а это значит, что фокус смещается на дизайн и нестандартные продукты. При этом промышленные гиганты продолжают обеспечивать устойчивые поставки и расширять линейки новой продукцией гражданского и двойного назначения. Эти тенденции указывают на диверсификацию производственных портфелей, развитие устойчивых цепочек поставок и востребованность «умной» продукции двойного назначения.



Вывод

Объединяясь, все эти тренды формируют комплексную экосистему: устойчивые каналы связи и кибербезопасность, адаптация к глобальным вызовам и геэкономической напряженности, социальная ответственность и кадровая преемственность, а также переход к цифровому, автоматизированному и экологичному производству. Предприниматели и руководители должны выстраивать стратегии, учитывающие эти макро- и микрофакторы, инвестировать в человеческий капитал, технологическую модернизацию и новые рынки, чтобы сохранить конкурентоспособность.

Василий Муклин

приступил к обязанностям первого заместителя министра сельского хозяйства и продовольствия Удмуртии.

Руководил Шарканским районом с 2015 по 2024 год. За время его работы район трижды становился лучшим в республике по итогам года среди территорий своей категории. Окончил Устиновский сельскохозяйственный институт в 1986 году и Российскую академию государственной службы в 1998 году. Карьеру начал в Шарканском ремонтно-техническом предприятии, затем возглавлял Шарканское и Воткинское дорожные управления. Имеет значительный опыт в сфере инфраструктурных проектов, муниципального управления и развития аграрного сектора.



Анна Зверева

назначена заместителем главы Администрации Ижевска — начальником управления благоустройства и охраны окружающей среды.

Родилась в Ижевске в 1981 году. Окончила Вятский государственный гуманитарный университет по специальности «Государственное и муниципальное управление» и Всероссийский государственный университет юстиции. С 2001 по 2023 год занимала руководящие должности в коммерческих организациях, имеет опыт управления коллективами и проектами. В 2024 году возглавила МКУ «Служба благоустройства и дорожного хозяйства», где курировала содержание и ремонт городских территорий, внедрение современных стандартов благоустройства.



Руслан Багиров

приказом Генерального прокурора РФ от 16 июля назначен прокурором Кизнерского района.

Родился в 1993 году в Воткинске. Образование высшее юридическое, в органах прокуратуры работает с 2017 года. Начинал помощником прокурора Шарканского района, затем стал его заместителем. С 2023 года занимал должность прокурора отдела по надзору за производством дознания и оперативно-розыскной деятельностью Прокуратуры УР.



Андрей Николаев

избран главой Шарканского района.

Ранее возглавлял СПК «Гондырвай», затем работал начальником управления сельского хозяйства в районной администрации. Имеет опыт работы в сфере образования, АПК и муниципального управления. Известен как эффективный организатор сельхозпроизводства и хозяйственник, неоднократно был отмечен наградами Минсельхоза и правительства республики.



Все желающие поддержать проект могут перечислить пожертвования по QR-коду.



**Восстановление
Петропавловской
колокольни в Сарапуле**

У каждого города есть свои архитектурные символы. Для Сарапула один из них — Петропавловская колокольня. Сегодня величественное сооружение переживает второе рождение. Проект восстановления святыни, долгожданный как для верующих, так и для ценителей богатого архитектурного наследия города, обретает новые масштабы и перспективы благодаря усилиям местных властей и общественности.

Петропавловскую колокольню воздвигли в 1822 году при Покровской церкви на пожертвования местного купца Степана Ивановича Вечтомова и других горожан.

Это была самая высокая постройка в Сарапуле.

В 1901 году на колокольном заводе Рябинина для нее отлили колокол весом 650 пудов, самый большой в городе.

В годы Гражданской войны архитектурный комплекс сильно пострадал от обстрелов с левого берега Камы.

В 1932 году здание церкви было закрыто по распоряжению Удмуртского облисполкома и переоборудовано в хлебопекарню.

В конце XX века при приватизации Сарапульского хлебокомбината храмовый комплекс был возвращен Русской православной церкви.

В 2022 году было принято решение о воссоздании Петропавловской колокольни, что вызвало волну энтузиазма со стороны местных жителей и властей. Идею поддержали Глава Удмуртии Александр Бречалов и глава города Сарапула Виктор Шестаков.

В 2023 году провели подготовительные работы. Затраты составили 15 млн рублей.

Подробная информация об истории колокольни и этапах восстановления на сайте: saraapulokolokol.rf.



5 ОТЛИЧНИКОВ УДМУРТИИ

в июле 2025 года

1.



На первом месте рейтинга Глава Удмуртии **Александр Бречалов** за решительные действия и системный кризис-менеджмент. После атаки беспилотника на промышленный объект в Ижевске глава региона незамедлительно прибыл на место ЧП, чтобы скоординировать действия спецслужб и организовать оперативную помощь пострадавшим. Под его контролем развернули пункт временного размещения, запустили горячие линии и ввели режим ЧС. После атаки ввели ограничения мобильного интернета и GPS, чтобы противодействовать наведению БПЛА. Благодаря расчетам ПВО следующие налеты удалось отразить.

2.



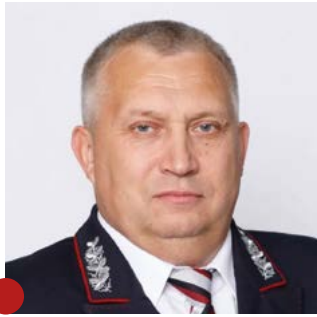
Далее — **Роман Ефимов**, Председатель Правительства УР, за четкий контроль над реализацией ключевых проектов. Премьер-министр курирует развитие строительной отрасли. Несмотря на рост ключевой ставки, поддержка застройщиков и контроль за сроками позволили сохранить темпы ввода нового жилья. В июле премьер-министр также лично проверил готовность социальных объектов в Сарапуле: новую поликлинику почти завершили, в школе № 2 провели капремонт, а подготовка к отопительному сезону идет по графику. Кроме того, глава правительства контролирует работы на 226 соцобъектах по всей Удмуртии.

3.



На третьем месте **Наталья Тойкина**, заместитель Председателя Правительства Удмуртии, за организацию 68-го фестиваля «На родине П.И. Чайковского» и развитие культурного туризма в регионе. Мероприятия охватили Ижевск, Сарапул и Воткинск. В программу фестиваля вошли выставки, мастер-классы, книжный маркет, спектакли, творческие встречи и встречи в интерактивном формате. На сцену вышли более 400 артистов, в том числе коллективы Удмуртской государственной филармонии, Театра оперы и балета, а также приглашенные гости из других городов России. К юбилею композитора на Центральной площади Ижевска представили оперы «Мандрагора» и «Пиковая дама». Фестиваль посетили 23 тысячи человек, а за онлайн-трансляцией наблюдали вдвое больше зрителей.

4.



Четвертым стал **Сергей Дорофеевский**, начальник Горьковской железной дороги — филиала ОАО «РЖД», за развитие культурного туризма и популяризацию ретротуров. С начала 2025 года ретропоезд «Чайковский экспресс» совершил 35 рейсов по маршруту Ижевск — Воткинск и перевез более 4200 пассажиров. Во главе состава — исторический паровоз серии Л. Салоны вагонов оформили в дереволлюционном стиле, предметы для этого подбирали у коллекционеров и в антикварных магазинах. Проводников одели в форму конца XIX века. Гостей встречали театрализованной программой и классическими музыкальными произведениями. Цель поездки — напитаться духом позапрошлого века и увлекательно провести время в Музее-усадьбе Петра Ильича Чайковского. Сейчас «Чайковский экспресс» борется за звание лучшего экскурсионного маршрута страны в премии Russian Traveler Awards.

5.



Пятый отличник — **Александр Корепанов**, глава крестьянского (фермерского) хозяйства, за развитие событийного агротуризма и проведение межрегионального фестиваля «Деревня — душа России». Когда-то исчезнувшая деревня Мувыр стала известна далеко за пределами Удмуртии благодаря своему уроженцу Александру Корепанову. Он возродил ее и превратил в агротуристическое пространство. Кульминацией лета уже в третий раз стал фестиваль «Деревня — душа России», который собрал более 9 тысяч гостей со всей страны. Во время праздника открыли памятник «Они сражались за Родину» в честь защитников Отечества. Хороший пример того, как любовь к малой родине и системная работа помогают создать новое место силы, наполненное традиционными ценностями.

ТОР ТЕН

Финансовые новости
Удмуртии и Ижевска
за июль 2025

01

На **12,5** млрд рублей

сократится Госдолг Удмуртии в 2025 году. Из них почти 6 млрд рублей будут списаны по решению федерального правительства об аннулировании задолженности по бюджетным кредитам. Это позволит высвободить средства для реализации инфраструктурных и социальных проектов, укрепить экономическую стабильность региона и получить дополнительные возможности для инвестиций.

03

На **6,26** млрд рублей

приобрели жилья в Удмуртии по программе ИТ-ипотеки. Это показатель устойчивого роста доходов специалистов в высокотехнологичной отрасли и подтверждение того, что отрасль продолжает развиваться и создавать благоприятные условия для работы и жизни.

05

723 млн рублей

составил размер федеральной субсидии на реконструкцию дороги в аэропорт Ижевск. Проект позволит улучшить транспортную доступность, повысить безопасность и комфорт для пассажиров, а также стимулировать развитие регионального туризма и бизнеса.

07

246 млн рублей

получит Удмуртия на развитие модульных отелей. Проекты отвечают современным туристическим трендам, что позволит быстро создать качественные и комфортные места для отдыха и приема гостей. Модульные отели увеличат гостиничный фонд и привлекут больше туристов, что позитивно скажется на экономике региона.

09

Почти **15** млн рублей

направят на поддержку бизнеса ветеранов СВО в Удмуртии. Эти средства пойдут на гранты и развитие предпринимательских проектов, что позволит ветеранам расширить свое дело, повысить доходы и интегрироваться в экономическую жизнь региона.

02

10 млрд рублей

намерен вложить инвестор в строительство акваториального комплекса и делового квартала на набережной Ижевска. Этот масштабный проект станет важным культурно-развлекательным центром и деловым хабом, который привлечет туристов, создаст сотни новых рабочих мест и повысит инвестиционную привлекательность региона.

04

3,5 млрд рублей

выделили в Ижевске на комплексное благоустройство. Средства идут на обновление общественных пространств, парков, дорог, освещение, озеленение, создание комфортных зон в столице Удмуртии. Программа охватит значительные территории города и станет частью его масштабного развития.

06

384 млн рублей

направили на обеспечение безопасности образовательных учреждений в Ижевске. Средства пойдут на обновление систем пожарной безопасности, модернизацию инженерных коммуникаций и создание комфортных условий для детей и педагогов.

08

27 млн рублей

составила начальная цена контракта на ремонт подземного перехода около Удмуртского государственного университета. Работы выполняет Строительное управление «Территория», проект призван обеспечить удобный и безопасный проход для студентов и жителей города через одну из самых загруженных магистралей города.

10

663 рубля —

средняя цена окрошки в Удмуртии в 2025 году. Регион вышел в лидеры по доступности этого популярного летнего блюда, что положительно сказывается на состоянии семейного бюджета.

Сергей Савинов

РОМАН ЕФИМОВ:

На первом месте вопросы безопасности

Председатель Правительства Удмуртии Роман Ефимов провел первый расширенный брифинг с момента своего назначения в декабре 2024 года. Он ответил на вопросы, которые находятся в зоне его ответственности, причем так, что сразу было понятно, что он владеет ситуацией и знает, о чем говорит.



Аэропорт

Новый терминал Аэропорта Ижевск будет готов к приему региональных рейсов к концу августа 2025 года. Открытие международной зоны намечено на 2026 год. По предварительным планам, Ижевск будет связан авиасообщением с Турцией, Египтом, Объединенными Арабскими Эмиратами и странами СНГ. В основе будущего трафика — запросы от туристических компаний, которые уже поступают.

На 2026 год намечили начало ремонта взлетно-посадочной полосы, который продлится три года. По его завершении аэропорт сможет принимать более габаритные лайнеры, чем сейчас, что поможет развитию воздушной сети.

С городом аэропорт свяжет реконструированная автомобильная дорога. Этот проект также распланировали на три года. В 2025 году выполним основной объем земляных работ, в 2026-м сделаем дорожное полотно, в 2027-м завершим работы по благоустройству и освещению. Половину расходов обеспечит федеральный бюджет.

Дороги

В 2025 году в Ижевске запланировали беспрецедентный объем дорожного ремонта — 29 участков общей протяженностью более 32 километров. На комплексное благоустройство города выделили около 3,5 млрд рублей. Суммы завязаны на конкретные проекты. И такие темпы региону нужно выдержать до 2028 года.

Работы принимаются только после устранения выявленных недостатков. Их причины могут быть разными. Например, провал на Южной набережной появился после укладки асфальта по причине размывания дороги из-за старых коммуникаций, которые не были учтены в проекте. Исправить ошибку — задача подрядчика.

Главный вопрос — качество выполнения работ. Он касается не только материалов, но и технологий. В частности, была достигнута договоренность о работе двумя асфальтоукладчиками одновременно, чтобы избавиться от технологических швов, которые неизбежны при работе одного укладчика. Это повысит однородность покрытия и сократит затраты при дальнейшей эксплуатации.

Жилищное строительство

Строительство многоквартирных домов дает импульс для развития смежных отраслей. За шесть месяцев 2025 года в республике ввели в эксплуатацию 392 тысячи квадратных метров жилья в МКД и 359 тысяч квадратных метров в рамках индивидуального жилищного строительства. Сейчас строят 134 многоквартирных дома. Это 99 проектов и 69 застройщиков. Жилая площадь — 1,2 млн квадратных метров. Срок ввода — не позднее 2030 года. 63% квартир, запланированных к сдаче в 2025 году, уже проданы. Этот показатель выше, чем в целом по Российской Федерации.

В течение года в Удмуртии планируют ввести не менее 540 тысяч квадратных метров жилья в МКД, что соответствует результатам 2024 года. Темпы строительства тоже сохранили. С учетом ИЖС в 2025 году введут не менее миллиона квадратных метров жилья.



Ледовый дворец

Любая стройка связана с рисками, но задача правительства эти риски предугадывать, чтобы не допускать возникновения кризисных точек. Что касается Ледового дворца «Ижсталь», то по графику, который был утвержден при заключении контракта, сдача объекта в эксплуатацию была запланирована на 2026 год. Но происходит трансформация ХК «Ижсталь», и в этом процессе необходимо обеспечить активную поддержку болельщиков. Здесь важен каждый день, поэтому Глава Удмуртии поставил задачу ввести объект уже в текущем году. Есть сложности, но их отрабатывают. Мониторинг ведется в постоянном режиме, и решения, которые необходимы для ускорения работ, принимаются оперативно.

Что касается утрат, к которым относится мозаичное панно в холле дворца, они были неизбежны. Предложенные варианты его сохранения, вплоть до монтажа защитной стеклянной панели, были признаны неэффективными — основа, на которой было выложено панно, находилась в таком состоянии, что оно осыпалось при любом прикосновении.

Набережная Сарапула

Размытие основания набережной в Сарапуле произошло из-за резкого подъема воды в Каме. Администрация города проводит комплексное исследование, чтобы выявить все опасные участки. После этого определятся с объемом работ.

Не исключено, что причиной майского происшествия стала деформация опорной стенки при эксплуатации. В числе рассматриваемых версий повреждение, нанесенное во время швартовки судна.

Прием туристов временно остановили. Сейчас рассматриваются три варианта дальнейших действий. Первый: комплексные капитальные работы, которые могут затянуться на длительный срок. Второй: принимать суда через дебаркадер. Третий: дождаться результатов обследования, чтобы понять, насколько возможно безопасное использование существующей причальной системы.

Набережная Ижевского пруда

На Петербургском международном экономическом форуме было подписано соглашение о развитии набережной Ижевского пруда. Обязательства по этим работам взяла на себя компания «Железно», общий объем инвестиций более 10 млрд рублей. Результатом станет создание акваториальной зоны с аквапарком, гостиничным комплексом, апартаментами и офисами в районе парка Кирова. Работы начнутся в 2026 году.

Реализация проекта даст возможность для развития набережной и сформирует дополнительный туристический поток. В дальнейшем все это конвертируется в налоговую и доходную базу как для Ижевска, так и для консолидированного бюджета Удмуртской Республики.

Сейчас идут работы на набережной от монумента до реки Подборенки. В этом году должны выполнить стабилизацию — по итогам обследования пришли к выводу, что грунты на этом участке необходимо усилить и только после этого приступать к укладке покрытия. Конечная дата ввода объекта — осень 2026 года.

Отключение интернета

Отключение мобильного интернета — это вопрос безопасности. И он стоит во главе всего. Отключения будут продолжаться по заданному алгоритму. Конечно же, хотелось бы разработать интерактивную карту отключений, чтобы у людей была возможность подстраиваться под ситуацию. Но, к сожалению, такого решения сейчас нет.

Мы изучили вопрос того, с какими сложностями сталкиваются предприниматели. Первое — это коммуникация. Второе — оплата через мобильные терминалы. Сейчас банки переводят предпринимателей на альтернативные каналы связи, то есть через проводной интернет. Также развивается сеть доступа через Wi-Fi без паролей. Минцифры отрабатывает дополнительные точки подключения, они указаны на онлайн-карте, которая находится в свободном доступе.

Мы понимаем, что сейчас вся наша жизнь тесно связана с использованием мобильных устройств, поэтому, конечно же, мы на эти вопросы будем влиять, но в первую очередь это вопрос безопасности, — отметил Роман Ефимов.

Электросамокаты

Вопрос с электросамокатами сохраняет актуальность. За первое полугодие в республике было зарегистрировано 45 ДТП с их участием. Один человек погиб, 44 получили травмы. Рост по сравнению с прошлым годом — 66,7%. Здесь важно проявлять заинтересованность на всех уровнях — от муниципальных образований до представителей кикшеринговых компаний и самих пользователей. В Ижевске, например, нанесли разметку на 100 парковочных точках, где можно оставить прокатный самокат. Эта работа будет продолжаться.

Хотелось бы отметить, что одна из кикшеринговых компаний в рамках соглашения о сотрудничестве перерегистрировала свой бизнес на территории Удмуртии. Это дополнительные 190 миллионов рублей налоговых поступлений в консолидированный бюджет. Эти средства пойдут на развитие инфраструктуры для пользователей самокатов и велосипедистов.

А так каждый муниципалитет отрабатывает на своем уровне. К примеру, в Воткинске электросамокаты появились весной 2025 года. Сейчас в городе 250 прокатных самокатов, но инфраструктура не адаптирована к их использованию, а водители не соблюдают правила дорожного движения. На уровне администрации города было принято решение выходить в рейды вместе с автоинспекцией и в случае необходимости изымать самокаты, которые мешают движению и создают аварийные ситуации.

В Сарапуле определили перечень зон расставок и эксплуатации с ограничением скорости до 15 километров в час, а также мест, где их вообще нельзя использовать в силу архитектурных особенностей города. Пока будет оборудована только одна дорожка на набережной, при этом в городе уже работают 270 электросамокатов одной компании, а вторая компания планирует зайти еще с тремя сотнями. Поэтому вместе с муниципальным образованием будем разрабатывать правила их использования и ограничения. Мы не пойдем через пути полного запрета, как в некоторых городах, но выработаем конкретные правила.

ЧЕЛОВЕК ПОЗНАЕТСЯ по делам его

Это словосочетание применимо к генеральному директору сарапульского АО «КБЭ XXI века», известному в городе меценату Виктору Уланову. Благодаря его усилиям, воле, характеру и средствам ровно 25 лет назад возродилось Конструкторское бюро электроизделий, которым он с тех пор бессменно руководит. Это Виктор Александрович возрождал и продолжает возрождать сарапульские церкви, а с ними и православную веру. Это благодаря его усилиям в городе на Каме появилась возможность организовать молодежный досуг, потому что именно Уланов открыл первый в Сарапуле современный киноцентр. Его знают, ему верят, ему подражают. В этом году ему исполнилось 77 лет. У него масса новых проектов, и с каждым из них Уланов возрождается сам.



АО «КБЭ XXI века» разрабатывает и производит светотехнику и другие виды продукции практически для всех спроектированных и изготовленных в России самолетов и вертолетов — как боевых, так и гражданских.

В Сарапуле знают, что Виктор Уланов не останавливается на достигнутом: ищет новые сферы приложения знаний, опыта, энергии, причем не только в бизнесе, но и в общественной деятельности. И это находит отклик — в 2024 году он стал Почетным гражданином города.

А в июле 2025-го получил орден «Доблестный труд» из рук митрополита Ижевского и Удмуртского Викторина. Виктор Уланов в лучших традициях российского меценатства пожертвовал немалые средства на восстановление храмов, включая Петропавловскую колокольню, и строительство храма в селе Октябрьский.

— В Сарапуле до революции было более двадцати храмов, это говорит о духовности населения нашего города в ту пору, сейчас нам этого очень не хватает. Приложу все силы, чтобы духовность возрождалась вместе с православной верой, — отметил Виктор Уланов при вручении награды.

ВИКТОРИН, митрополит Ижевский и Удмуртский:

— С Виктором Александровичем Улановым мы познакомились в 2015 году, когда я возглавлял Сарапульскую епархию. Познакомил нас общий друг, ныне покойный Виктор Сергеевич Ерастов.

Можно сказать, три Виктора собрались в одном кабинете. И каким-то образом между нами пробежала искра. Сразу, с первой встречи. А потом возгорелось пламя нашей общей деятельности.

Не скрою, первоначальной целью нашего знакомства был поиск финансирования. Мы построили храм, Покровский кафедральный собор, но в нем не было росписи, и в него нужно было еще вкладывать и вкладывать. Я подумал, что Виктора Александровича это может заинтересовать, потому что это возможность оставить добрую память о себе на поколения вперед. Он пошел навстречу и вложил в работу художников личные средства.

Он на самом деле заботится о будущем. Не о том, чтобы себя обогатить. Это человек другого формата и склада. Он думает, в первую очередь, о предприятии и благополучии людей, которые на нем работают.

И знаю, что его дом стоит рядом с Никольским собором. Он всегда видит кресты и купола. Это человек воцерковленный. И дай ему Бог здоровья на много-много лет.

ВИКТОР ЛАШКАРЕВ, министр промышленности и торговли Удмуртской Республики:

— Виктор Александрович Уланов — знаковая фигура в промышленной сфере Удмуртии. Его жизненный путь стал примером преданности делу, профессионализма и безграничной энергии. Начав трудовую деятельность более 60 лет назад учеником фрезеровщика, он прошел впечатляющий путь до руководителя одного из ключевых предприятий региона.

Под руководством Виктора Александровича АО «КБЭ XXI века» достигло выдающихся высот, став флагманом в производстве бортовой светотехнической аппаратуры для летательных аппаратов, производимых в стране. Благодаря дальновидности Уланова предприятие не только укрепило свои позиции в авиационной отрасли но и внедрило передовые системы менеджмента качества, соответствующие международным стандартам.

Особое уважение вызывает активная гражданская позиция Виктора Александровича. Реализованные социальные инициативы, такие как установка Памятного знака воинам-уроженцам Удмуртии на Мамеевом кургане, — это вклад в сохранение исторической памяти и укрепление патриотических традиций.

Государство по достоинству оценило заслуги Виктора Александровича. Он удостоен высоких наград, включая Благодарность Президента России, орден «За заслуги перед Отечеством». Эти регалии не просто признание достижений, но и доказательство того, что истинный успех измеряется не только производственными показателями, но и вкладом в развитие общества.

Выражаю самые искренние поздравления с юбилеем! Желаю Виктору Александровичу крепкого здоровья, неиссякаемой энергии и новых свершений. Пусть возглавляемое им предприятие и впредь остается оплотом инноваций, а его мудрость и опыт продолжают служить на благо Удмуртии и всей России!

ВИКТОР ШЕСТАКОВ, глава муниципального образования «Городской округ город Сарапул Удмуртской Республики»:

— АО «КБЭ XXI века», которым долгие годы руководит Виктор Александрович Уланов, — одно из ведущих предприятий не только Сарапула, но и всей республики. Ежегодно предприятие демонстрирует стабильный рост производства, создает новые рабочие места и укрепляет промышленный потенциал региона.

Присвоение Виктору Александровичу звания «Почетный гражданин города Сарапула» справедливо отражает его многочисленные достижения и активное участие в развитии города. Такие руководители, как он, служат примером для молодого поколения и вносят существенный вклад в процветание родного города.

ПАВЕЛ, епископ Сарапульский и Можгинский:

— В прежние времена в Сарапуле было более двадцати храмов и два монастыря. Когда меня назначили, а это было в 1989 году, в городе действовал всего один — небольшой кладбищенский храм Воскресения.

Сейчас у нас пять храмов, в том числе Покровский собор, который восстановили и открыли в 2012 году при поддержке Виктора Александровича. Он помог сделать фундамент, затем — роспись и систему озвучивания. С его поддержкой мы подняли храм из руин.

И это взаимодействие продолжается. Сейчас к нему обратилось архиерейское подворье женского монастыря, где нужно сделать кровлю. Также подписано соглашение о вложении средств в строительство нового храма в селе Октябрьский Сарапульской епархии. С этой помощью работы будут завершены гораздо быстрее.

НАТАЛЬЯ ОГАНЯН, главный врач БУЗ УР «Сарапульская ГБ МЗ УР»:

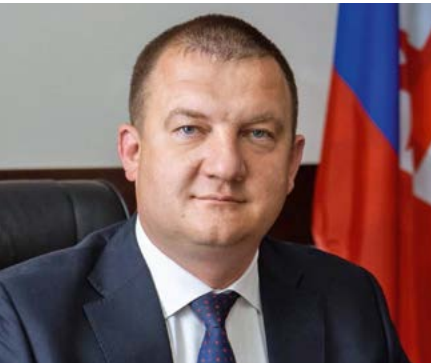
— Благодаря инициативам Виктора Александровича Уланова за последние годы в Сарапульской городской больнице получилось сделать важные улучшения. Он активно помогает в создании комфортных условий для пациентов и медицинского персонала. При его поддержке заменили стиральную машину, закупили новую мебель и холодильники для палаты интенсивной терапии. Недавно заменили сантехническое оборудование и установили душевую кабину для сотрудников кардиологического отделения, что привело к улучшению условий труда медицинского персонала.

Мы очень благодарны Виктору Александровичу за его неравнодушие и активную позицию. Его деятельность — яркий пример того, как личное участие и стремление оказать помощь могут сделать лечебное учреждение более современным, уютным и эффективным. И это свидетельство высокой значимости добра, заботы и поддержки в нашем обществе.

ОЛЬГА ЦУРКАНОВА, активист штаба волонтерского движения «Своих не бросаем. Сарапул»:

— С ноября 2022 года я состою в волонтерской общественной организации «Своих не бросаем. Сарапул». Мы помогаем бойцам в зоне СВО. Основная наша задача — плетение маскировочных сетей. Очень нужна работа, как мы убедились. Один-два прилета или пять выездов — и сетки нет. Это расходный материал, который «за ленточкой» нужен здесь и сейчас. К сожалению, себестоимость сетки с каждым годом увеличивается.

Вот уже на протяжении двух лет значимую помощь мы получаем от АО «КБЭ XXI века» и его генерального директора Виктора Александровича Уланова, который вкладывает в приобретение материалов свои собственные средства. Кроме того, он помог с помещением, где работают наши волонтеры — это, в основном, пенсионеры и ветераны самого предприятия.



НЕ КАЛАШНИКОВЫМ ЕДИНЫМ

Андрей Кузнецов

Удмуртия в последние годы не только заряжает, но и хорошошему удивляет — своими успехами в экспортной деятельности, как в количественном, так и в качественном отношении. Быстрыми темпами растут объемы продаж и количество участников, при этом экспортируется далеко не только сырье, но и готовая продукция, в том числе наукоемкая и высокотехнологичная. О текущем состоянии дел в экспортном сегменте и о мерах поддержки участникам внешнеэкономической деятельности (ВЭД) со стороны республики рассказала руководитель Центра поддержки экспорта Удмуртии, заместитель директора Корпорации развития Удмуртии Валерия Антоненко.

— **Валерия Михайловна, как давно работает ваша организация?**

— Центр поддержки экспорта был основан в 2012 году. На тот момент никакой инфраструктуры поддержки экспортеров в Удмуртии еще не существовало, а Центр был создан при Гарантийном фонде содействия кредитованию УР. В 2015 году, когда появился Российский экспортный центр, мы стали частью большой федеральной системы поддержки экспорта. Сейчас центры поддержки экспорта созданы в каждом регионе России. А в Удмуртии его развернули на базе Корпорации развития УР.

— **Какие меры поддержки вы оказываете экспортерам?**

— Мы делим экспортеров на несколько сегментов: потенциальные, начинающие и опытные. В зависимости от степени экспортной зрелости предлагаем разные меры. Например, потенциальному участнику ВЭД важно взять целевой зарубежный рынок, понять, как заключить внешнеторговый контракт, как провести таможенное оформление, как доставить груз до зарубежного покупателя, какие существуют налоги при экспорте. Вопросы возникает множество, и чтобы во всем разобраться, мы предлагаем пройти бесплатные обучающие курсы для экспортеров, которые проводятся и онлайн, и офлайн. Также можно обратиться за индивидуальной консультацией к эксперту.

Следующий этап для начинающих и опытных экспортеров — продвижение на зарубежном рынке. Экспортеру нужно рассказать о себе, показать себя потенциальным партнерам. Для этого мы проводим выставки, бизнес-миссии, принимаем иностранные делегации, размещаем продукцию на маркетплейсах. Самый, пожалуй, интересный с точки зрения эффективности формат — это выставка. Конечно, зарубежные выставки — дорогостоящее мероприятие для бизнеса, стенд может стоить от одного до трех миллионов и больше. Поэтому мы делаем коллективный стенд и приглашаем предприятия участвовать бесплатно. Это очень популярный формат, за 14 лет мы организовали более 80 таких стендов.

— **В каких странах были представлены экспортеры?**

— География широкая. Естественно, это практически все государства СНГ, а также Египет, ОАЭ, Индия, Индонезия, Турция, США, Китай — всего более 20 стран, где были представлены наши компании.

Еще один популярный формат, связанный с продвижением, — это бизнес-миссия, выезд делегации с заранее проработанной деловой программой для каждой компании. Мы встречаемся с местными органами власти, организуем B2B встречи, выезжаем непосредственно на предприятия. Недавно, например, вернулись из Узбекистана. В составе нашей делегации

было восемь компаний, суммарно провели более 70 целевых встреч.

— **А можно чуть подробнее о составе делегации — кто участвовал в этой поездке?**

— Например, НПО «Вакууммаш» — компания, которая разрабатывает и производит различные изделия для автоматизации производства, в том числе датчики температуры и давления, причем под конкретные задачи и для конкретных заказчиков. Их продукция интересна практически любому производственному предприятию Узбекистана.

Компания «Спецпромсервис» производит фильтрационные и сепарационные установки, которые применяются в пищевой и перерабатывающей промышленности, в горнорудной отрасли, в металлообработке — спектр очень широкий. В ходе поездки у них состоялась встреча на крупном газоперерабатывающем предприятии, там очень заинтересовались сеткой Джонсона, которую выпускают всего четыре компании в мире.

Предприятие «Криотехника» выпускает криогенное оборудование, которое применяется в газодобывающей и перерабатывающей отраслях, а в Узбекистане много таких заводов.

Завод «Eco Allianz» производит крематоры и инсинераторы для утилизации различных отходов — направление, интересное предприятиям АПК Узбекистана.

— **Получается, в Удмуртии производится многое из того, что может быть востребовано в других странах?**

— Да, причем есть и уникальная продукция, о которой наши партнеры слышали в первый раз. В последней поездке в составе делегации была компания «СОЛАРЖИ», которая производит системы транспортирования естественного света. Если коротко, это световоды, которые позволяют осветить помещения и участки, куда не проникает естественный свет, и сделать их пригодными для работы и жизнедеятельности. Они энергоэффективны, поскольку работают от солнца, и к тому же взрывобезопасны — для предприятий, на которых мы побывали, это тоже важный критерий.

Это передовая и наукоемкая продукция. Благодаря таким технологиям мы позиционируем себя не просто как продавцы, а как научные производства, которые в индивидуальном порядке решают уникальные задачи.

— **Работаете таким образом на имидж Удмуртии?**

— Конечно. Вот автомат Калашникова знают все, куда бы мы ни приехали. Хорошо известны наши автомобили, мотоциклы. Мы же рассказываем и показываем, что в Удмуртии много предприятий, выпускающих качественную и надежную продукцию,

решающих различные задачи, с которыми полезно и выгодно иметь дело. Это важная международная миссия, мы об этом не забываем. Но главная задача у нас все-таки прикладная: привезти контракты с конкретными предприятиями. И мы ее стараемся решать.

— **Вы работаете только с малым и средним бизнесом?**

— Финансирование, которое мы получаем из федерального бюджета, рассчитано на субъекты МСП, поэтому полный спектр наших услуг доступен только им. Но, например, меры поддержки от Российского экспортного центра, который мы представляем в регионе, доступны всем субъектам предпринимательства, включая крупный бизнес.

— **В последнее время удмуртские вузы тоже активно включаются во внешнеэкономическую деятельность, привлекают иностранных студентов. Вы им тоже помогаете?**

— Действительно, все пять вузов Удмуртии — УдГУ, ИжГТУ, ИГМА, УдГАУ, ГИПУ — являются экспортно-ориентированными и приглашают иностранных студентов на свои программы. Мы сотрудничаем с ними, и с хорошими результатами: только по итогам поездки в Узбекистан, например, в ГИПУ приехали более 200 студентов. У каждого вуза свои возможности по приему иностранных студентов, но потребности есть у всех, и они удовлетворяются.

— **Что можно сказать о структуре экспорта Удмуртии? Есть ли какие-то отличия от других регионов?**

— Структура нашего экспорта значительно диверсифицирована, в отличие от регионов, где почти весь экспортный объем обеспечивают два-три завода. У нас широко представлена продукция высокого передела, и это тоже отличает Удмуртию от субъектов, которые поставляют за границу в основном сырье или продукцию низкого передела.

Если говорить об основных направлениях, то прежде всего это машиностроение, станкостроение, все, что связано с промышленным оборудованием и запасными частями к нему. Одно из самых конкурентоспособных — оборудование для нефтедобывающей отрасли. Здесь представлены и крупные предприятия, такие как «Ижнефтемаш» и «Техновек», и представители малого и среднего бизнеса, которые предлагают интересные решения. Одна из последних историй успеха — компания «Омега», которая производит оборудование для разрыва пласта. Недавно они вышли на рынок Саудовской Аравии, надеюсь, наладят контакты и с другими странами Персидского залива.

Еще одно крупное направление — все, что связано с металлообработкой: прокат, трубы, различные заготовки для станков, для мебельной промышленности и т. д.

Третье направление — деревообработка. Здесь мы тоже представлены несколькими крупными предприятиями и большим количеством компаний малого и среднего бизнеса. Сейчас, на фоне снижения спроса внутри России, прежде всего за счет замедления в строительстве, зарубежные рынки стали для них особенно интересны.





Четвертое направление — химическая промышленность. Это такие известные компании, как «Новый дом», «Вортекс», «Ижсинтез», Ижевский завод пластмасс, «Радиан», «Луч» и еще целый ряд предприятий, выпускающих изделия из пластика.

— А как себя в плане экспорта чувствует аграрный сектор?

— Еще пять лет назад эта отрасль занимала в общем объеме меньше процента, а сегодня сельхозэкспорт составляет уже 5-7% в структуре регионального экспорта, и его доля постоянно растет.

Большой вклад внесли Сарапульский завод растительных масел и компания «Компак», которые занимаются переработкой рапса, но есть и другие предприятия, которые успешно развивают растениеводство, например, «Крупы Удмуртии».

Обязательно надо отметить Агрохолдинг «КОМОС», предприятия которого хорошо представлены на зарубежных рынках, и мы всегда рады видеть продукцию под брендом «Село Зеленое» на полках иностранных магазинов. Компания «Ува-молоко» активно продвигается на рынках СНГ и Египта. Я уверена, наша сельхозотрасль продолжит рост, тем более что в этом секторе не так много санкционных ограничений.

Есть и новые предприятия в агросфере, например, компания «Ижевская грибница» (ИП Спесивцев) успешно вышла на рынок стран СНГ с субстратом для выращивания шампиньонов.

Еще один сектор — легкая промышленность. Это предприятия, которые занимаются текстилем, пошивом, детскими игрушками, другими небольшими производствами потребительской продукции. Их доля в общем объеме незначительна, но они тоже вполне динамично развиваются.

— Вы упомянули о санкциях. Как они отразились на наших экспортерах?

— К сожалению, многие предприятия потеряли привычные, отлаженные годами каналы сбыта. Так, мебельные предприятия, которые относятся к деревообработке и составляют существенную долю нашего экспорта, вынуждены были полностью уйти с европейского рынка. В похожей ситуации оказался Ижевский завод пластмасс, который отправлял большие объемы своей продукции в Италию и Германию. Попавших в такую ситуацию довольно много. В общем объеме экспорта их доля около 20%.

Сейчас многим экспортерам приходится перестраиваться, искать новые рынки. Например, Воткинская промышленная компания, которая выпускает детскую мебель, открыла для себя перспективный рынок Узбекистана, где ежегодный прирост населения составляет миллион человек. Большая ставка делается на страны Средней и Юго-Восточной Азии, Персидского залива, Северной Африки — там быстро растущие рынки и хороший потенциал для развития отношений.

— И вы помогаете выйти на эти рынки?

— Разумеется, используя для этого все доступные нам возможности. Востребованная мера поддержки — продвижение на маркетплейсах с финансированием услуг по созданию аккаунта, товарных карточек на иностранных языках, размещением на складе. В каких-то случаях помогаем с логистикой, осуществляем софинансирование. В прошлом году компания

«Удмуртский лен» отправляла льноволокно в Китай, Центр софинансировал 80% стоимости перевозки по железной дороге до Владивостока, откуда груз отправлялся морем. Это весомая поддержка, она позволяет успешно конкурировать на китайском рынке.

Кроме того, мы не только организуем бизнес-миссии, но и регулярно принимаем реверсные делегации, приглашаем байеров — закупщиков, знакомим с возможностями наших предприятий. В прошлом году приезжали несколько компаний из Монголии — тоже очень перспективный, растущий рынок. Они заключили контракт на покупку мебели с одним из наших производителей, заинтересовались печами для утилизации отходов, сельхозпродукцией. В общем, жизнь продолжается, постоянно ищем новые возможности, а кто ищет — тот всегда найдет.

— Недавно у вас появился проект наставничества. Расскажите о нем подробнее.

— Наша задача не только наращивать объемы экспорта и помогать экспортерам Удмуртии находить новые рынки сбыта, но и вовлекать в экспортную деятельность новых участников, помогать им делать первые шаги на этом непростом пути. Так родилась идея попросить руководителей или менеджеров ВЭД компаний-экспортеров, которые давно работают и чувствуют себя уверенно на зарубежных рынках, стать наставниками для тех, кто только собирается работать с экспортом. Всего образовалось 10 пар, и уже есть результаты. Одна из компаний-новичков, производитель СПА-пакетиков — это аналог чайных, но для заваривания в ванне, — ведет переговоры с крупной сетью отелей в Саудовской Аравии, которая проявила большой интерес к их продукции. Думаю, что и остальные девять пар тоже «выстрелят» в ближайшее время.

— Что еще экспортируют наши предприятия? Многие слышали про банные веники, наверняка есть много других необычных и оригинальных продуктов?

— Интересной продукции действительно много, перечислять можно долго и трудно что-то выделить особо. Если буквально навскидку... Например, компания SITITEK производит ультразвуковые устройства для отпугивания насекомых и разных животных, вплоть до кенгуру. Их охотно покупают в странах Африки, в Новой Зеландии. Эта же компания выпускает ультразвуковые антишпионские устройства, которые обеспечивают защиту помещения от прослушивания, блокируют микрофоны и диктофоны, глушат «жучки».

Целый кластер предприятий занимается производством упаковки, в том числе премиум-сегмента. Можгинский стекольный завод «Свет» активно работает на экспорт, открыл новое направление — декорирование стекла, наращивает объемы. Широкую линейку продуктов выпускает наш агропромышленный комплекс: здесь и кофе особой обжарки, и травяные чаи, и сиропы. Специально для Китая разливается водка с колоском пшеницы. Есть линейки бытовой химии, косметики для экспортных рынков.

Как говорят, лучше один раз увидеть. Поэтому мы организовали шоурум «Сделано в Удмуртии», где максимально широко представлена продукция предприятий республики. Здесь можно воочию убедиться, что Удмуртия имеет действительно большой экспортный потенциал, и нам есть что предложить миру.

ПРОДУКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

- в лидерах экспорта



Линейка медицинской техники

В 1970 году на Ижевском мотозаводе начато производство первых российских портативных электрокардиографов «Салют». Этот момент ознаменовал старт нового направления деятельности предприятия — производство медицинской техники.

Сегодня коллектив Концерна «Аксион», входящего в структуру предприятий Корпорации «Аксион», осуществляет производство 35 наименований медицинской техники для реанимации, кардиологии, хирургии, неонатологии и физиотерапии. Это дефибрилляторы, аппараты ИВЛ, электрокардиографы, пеленальные столы, фототерапевтические облучатели, матрасы с электрообогревом, аспираторы, вакуумные массажеры и другие изделия.

Концерн «Аксион» входит в число лидеров по производству дефибрилляторов и электрокардиографов, а широкий ассортимент оборудования позволяет осуществлять комплексное оснащение автомобилей скорой медицинской помощи. Предприятие обеспечивает полный цикл разработки и производства продукции: проводит маркетинговые исследования и НИОКР, организует консультации с представителями медицинских сообществ, осуществляет поддержку пользователей, подконтрольную эксплуатацию в условиях медучреждений, а также модернизацию изделий.

Среди новинок: А-ИВЛ-Э-03 — аппарат искусственной вентиляции легких для экстренной помощи; инфузомат, позволяющий отмерить и ввести пациенту точную дозировку лекарственного препарата и проконтролировать скорость введения; линейка автоматических наружных дефибрилляторов ДА-Н, предназначенных для проведения реанимационных мероприятий при внезапной остановке сердца; пульсоксиметр. Концерн обладает возможностями, позволяющими в полном объеме удовлетворять запросы в дефибрилляторах различного назначения, в том числе в рамках реализации программы общедоступной дефибрилляции.

Предприятие поставляет медицинскую технику не только по России, но и в Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Белоруссию, Армению. Медицинскую технику «Аксион» используют врачи в 22 странах мира. Развернута широкая сервисная сеть по оказанию услуг гарантийного и постгарантийного ремонта. В Российской Федерации работают 100 авторизованных сервисных центров, в Казахстане — 10, в Белоруссии — 7. В планах — расширение сервисной сети. Помимо этого, проводится обучение медицинского персонала работе с оборудованием.

Также предприятие планирует открыть направление по производству оборудования для инфузионной терапии: современные шприцевые



дозаторы, инфузионные насосы и объединяющие их мониторинговые станции. В процессе — организация серийного производства дефибриллятора ДКИ-Н-14 с расширенным набором функций для кардиоцентров, также идет процесс получения разрешительной документации на электрокардиограф двенадцатиканальный для диагностики сердечно-сосудистой системы.

В мае 2025 года Концерн «Аксион» стал финалистом республиканского конкурса в области международной кооперации и экспорта «Экспортер года». Предприятие выпускает более 100 наименований бытовой техники и оборудования для кухни (мясорубки, соковыжималки, сушилки для овощей, кофемолки, электрочайники), для дома (робот-пылесос, робот-мойщик для чистки окон, фены, пылесосы), климатическую технику (тепловентиляторы, сушилки для рук). Идет подготовка к серийному выпуску блендера-кувшина и вертикального пылесоса. Общий объем экспорта за 2024 год составил 197 млн рублей, доля экспорта в общей отгрузке компании за прошлый год — 9,7%.

Выбор в пользу бренда «Аксион» делают покупатели во многих городах России, странах СНГ и дальнего зарубежья, а высокие стандарты качества отечественного производителя позволяют предприятию быть конкурентоспособным.



Бытовая техника «Аксион»

ЭКСПОРТ ТЕХНОЛОГИЙ —

Сергей Савинов

ЭТО ВЫСШИЙ ПИЛОТАЖ



На протяжении многих лет основу несырьевого экспорта в Удмуртии составляет продукция предприятий оборонно-промышленного комплекса, как гражданская, так и двойного назначения. Его существенная составляющая — стрелковое оружие, что неудивительно, поскольку Ижевск — оружейная столица России. Самый востребованный продукт на мировом рынке — автомат Калашникова. Экспортные поставки не прекращаются, несмотря на многократно возросшую загруженность производства, занятого выполнением гособоронзаказа. При этом Россия открывает еще и лицензионные производства за рубежом.



Три поколения АК

— Мы предлагаем несколько поколений автомата разной сложности и функциональности, каждое из которых находит своего покупателя, — рассказал директор дивизиона стрелкового оружия АО «Концерн «Калашников» **Андрей Барышников**.

«Сотая» серия внешне наиболее приближена к АК-47, но материалы и технологии изготовления



АК103



АК203

современные. Это простой и надежный автомат, востребованный во многих странах.

Автоматы «двухсотой» серии отличают улучшенная эргономика и возможность установки оптических приборов, тактических фонарей и других аксессуаров. Кроме того, они оснащены телескопическим прикладом, что позволяет адаптировать оружие под каждого стрелка — его комплекцию, амуницию и прочие параметры.

Самое свежее поколение — серия «Ратник», в которую входят АК-12, АК-15 и АК-19. Эти автоматы имеют двустороннее управление режимом стрельбы, диоптрический прицел, другие изменения и существенно отличаются по конструкции от предыдущих серий. АК-12 — основной автомат Минобороны России, поставляемый в действующие части. На экспорт идут АК-15 и АК-19, которые отличаются от базового образца другими калибрами, соответствующими требованиям стран-импортеров. Все они, как и автоматы «двухсотой» серии, имеют варианты с коротким и длинным стволом.



АК—15



АК—19

АК представлен на рынках стрелкового вооружения практически на всех континентах. Часть из них сейчас закрыты для российского оружия, тем не менее в другие страны поставки не заморожены. Боевая и гражданская продукция, в том числе новинки, экспонируется на крупных международных выставках. А экспортное направление остается в числе приоритетных в стратегии развития концерна. Преимущество ижевского оружия, помимо надежности и технологичности, заключается в том, что оно постоянно совершенствуется, в том числе на основе опыта, полученного в условиях реального боя.

От сборки к полному циклу

Из России в другие страны отправляются не только готовые образцы. По информации из открытых источников, «Рособоронэкспорт» реализует несколько проектов по созданию лицензионного производства стрелкового оружия отечественной разработки, которые находятся на разной эволюционной стадии. В 2023 году «Рособоронэкспорт» анонсировал начало выпуска АК-203 на совместном предприятии в Индии. А в июле 2025 года «Ростех» сообщил о запуске первой очереди завода по производству патронов для автомата Калашникова в Венесуэле, а также о продолжении сотрудничества, в рамках которого предусмотрено перейти на полный цикл производства стрелкового оружия в этой стране.

Организация сборочного производства — самый доступный для заказчика вариант. Начальный этап — сборка крупноузловым методом. Впоследствии возможен переход к полной сборке изделия из поставляемых комплектов. Все, как в автомобильной промышленности.

Следующий этап — частичная или полная локализация производства. То есть заказчик может освоить изготовление ряда комплектующих, необходимых для поддержания оружия в боеготовом состоянии на протяжении его жизненного цикла. Либо наладить производство всех составляющих на основе переданной конструкторской документации. Здесь все зависит от технических возможностей заказчика либо его стремления добиться технологического суверенитета.

Сделать качественный автомат совсем не просто. Оружейное производство — это, конечно, не космические технологии, но оно требует соответствующей промышленной базы. Даже запуск сборочных линий требует обучения и повышения квалификации персонала, освоения современных методик управления, совершенствования культуры производства, создания контура безопасности и решения логистических вопросов. В мире не так много стран, способных организовать полный технологический цикл для производства стрелкового оружия — от металлургии и заготовительных переделов до инструментального, литейного и кузнечного производства. Но тот, кто решается на такой шаг, получает толчок к собственному индустриальному развитию. Кроме всего прочего, официальное лицензионное производство в некоторых случаях дает возможности и для налаживания экспортных поставок.

Конечно, все это дается не так просто. Экспорт вооружений и технологий их производства — вопрос политический. Во внешнеэкономической деятельности вопросы военно-технического сотрудничества — это высший пилотаж. Ими занимаются на самых высоких уровнях.

«КРАСНАЯ ЗВЕЗДА»

ВОСХОДИТ НА ВОСТОКЕ

Сергей Савинов

Выход на внешние рынки — это работа, которая требует глубокого анализа и творческого подхода. Тем более что конкуренты не дремлют. Но если изучить местные особенности и традиции, то можно найти ниши, под которые сложно подстроиться глобальным корпорациям. Для можгинской «Красной звезды» результатом таких изысканий стала продукция, востребованная в странах Средней Азии. Ее выставили на конкурс «100 лучших товаров России», а генеральный директор предприятия Рашит Абашев сам представил образцы новых изделий перед отборочной комиссией.

Колыбельная для малыша

Первая новинка — бесик. Это колыбель для младенца, в конструкции которой учтены все тонкости кочевого быта. По сути своей — кроватка-качалка, которую ставят на пол. Такие поставляют в Казахстан.

В больших семьях скотоводов-кочевников руки матери всегда на вес золота. А бесик можно качать ногой, и руки освобождаются для других дел, которых в многодетных семьях всегда хватает. Важная особенность — кроватка должна быть компактной и легко разбираться, чтобы можно было быстро и без лишних усилий переместиться с одного места стоянки на другое. В Можге делают именно такие.

В наше время это, конечно, уже не столь актуально, как в прежние годы. Но традиции складывались веками, и то, что они сохраняются, — это правильно. «Красная звезда», например, отгрузила в Казахстан 40 деревянных каркасов для юрт диаметром 6 метров. То есть продукт востребован, и качественные элементы интерьера для него — тоже.

В продолжение традиций можгинское предприятие предложило еще один вариант — тот же бесик, но адаптированный к современным реалиям. Качалка ставится на основание с колесными опорами и превращается в детскую кроватку, приспособленную к условиям городских квартир. Опять же, качалку легко снять и пользоваться ею так, как это делали предки.

Само собой, все сделано из натуральной древесины — мебельного щита из массива, облицованного шпоном.

За школьной партой

Второй новый продукт — наборы для математических классов в школах. Это стенды с большими линейками, треугольниками, циркулем и указкой — всем, что нужно для объяснения материала с помощью обычной школьной доски и мела. Во многих школах для таких целей используют, в основном, импортные наборы из дешевой пластмассы. А здесь — настоящая древесина. Экологично и практично. Сами стенды — компактные, с удобными креплениями для инструментов.

Хотя, казалось бы, кому нужны деревянные линейки в эпоху интерактивных экранов? Но они по-прежнему востребованы, и это немалый рынок — в стране реализуется программа капремонта школ, оснащаются учебные



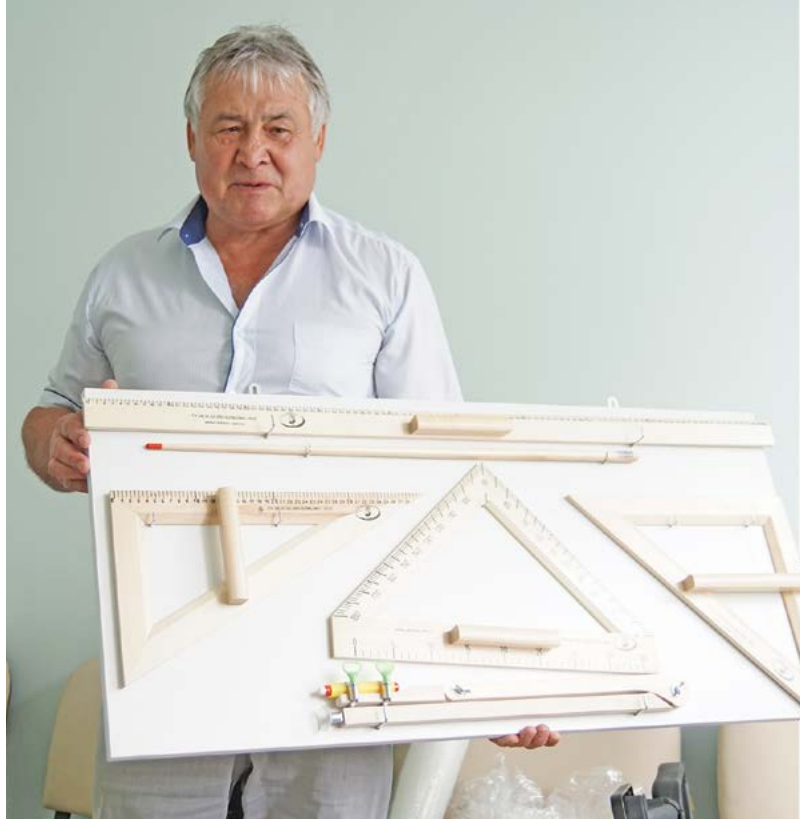
заведения в четырех новых регионах. И каждой школе, как выяснилось, нужен такой набор, а то и не один. Потому что все удобно, понятно, наглядно и не требует дополнительных усилий и дорогого высокотехнологичного оборудования. Наборы поступают в розницу, их можно свободно купить в специализированных магазинах.

Восточная перспектива

Экспорт составляет ощутимую долю в оборотах предприятия.

— В 2021 году мы реализовали крупный инвестиционный проект: производство детских и подростковых кроватей длительного использования. В том году мы произвели товарной продукции на 531 миллион рублей. И рассчитывали, что в 2022 году увеличим объемы в 1,7 раза. Эти планы были подтверждены реальными контрактами. Вышли на 52% экспорта. Основные партнеры — в Германии и Соединенных Штатах Америки. Но в феврале 2022 года пришлось внести серьезные коррективы, — рассказал Рашит Абашев.

В 2022 году объем производства на «Красной звезде» снизился на 25%, в 2023-м — на 37%. Остановить спад удалось в 2024 году, когда было произведено продукции на 365 миллионов рублей. А за первое полугодие 2025 года товарной продукции выпустили уже на 197 миллионов.



Сейчас 54% от общего объема производства составляет гособоронзаказ.

— Мы тоже, как можем, участвуем в специальной военной операции. Отправили туда уже пять машин с различными технологическими материалами. Работаем с нашим Удмуртским полком, довозим все до каждого батальона, — отметил руководитель предприятия.

Экспортное направление при этом не заморожено. Его развитие поддерживается за счет контактов с новыми партнерами из стран БРИКС и Средней Азии, с которыми можно рассчитывать в национальных валютах.

В 2024 году начались поставки в Турцию, которая до сих пор восстанавливается после крупного землетрясения в юго-восточных регионах, произошедшего три года назад. В основном туда идет шпон для производства ламинированных плит. Но поставки пока не так стабильны из-за высокой инфляции и жесткой политики турецкого центробанка, который довел ключевую ставку до 47%. Местная валюта с начала года выросла с 32 до 40 лир за доллар. Возможно, к концу года ситуация станет более благоприятной, ставку зафиксируют на более низком уровне, и спрос пойдет вверх. По крайней мере, на это рассчитывают турецкие партнеры, которые намерены продолжать сотрудничество.

Ценность среднего звена

Новые виды продукции и партнерство с новыми заказчиками позволяют сохранять кадровый потенциал предприятия. Сейчас здесь работают 235 человек со средней зарплатой в 54 тысячи рублей.

Специалистов, конечно, не хватает, как и везде. Но для деревообрабатывающей промышленности, по опыту Рашита Абашева, это совершенно привычная ситуация.

— Я уже 50 лет в лесной отрасли только официально. А в целом — 54 года. И вот за все эти десятилетия я не вспомню ни одного года, когда кадровый вопрос не вызывал напряжения.

Чтобы решить этот вопрос, мало подать объявление о приеме на работу и ждать, когда соберется очередь у отдела кадров. Специалистов нужно готовить самим.

Практику работы со школами, создания мастерских, взаимодействия с предприятиями, которая была отлажена в 1980-е годы, нужно восстанавливать. У нас есть музей, а предприятие ведет свою историю с 1927

года, и нам есть что показать тем же школьникам. Мы принимаем их на работу с 14 лет. Рабочий день для них, как и положено, короткий, но они уже начинают приобщаться к производству, понимать взрослую жизнь.

Надо работать с поколениями. И кадры надо готовить. Надо пропагандировать, приучать людей к труду и вкладывать в это средства. А не ждать, когда придут мигранты. Ничего плохого про них не скажу, но наша миграционная политика далека от идеальной. А мы должны сохранять свою культуру, свои традиции.

Как бы мы ни относились к советской системе, но тогда все было выстроено так, что люди, которые шли получать профтехобразование, обеспечивались спецодеждой и обувью, условиями для питания и проживания. Они получали специальность и навыки и оставались в этой же среде. И дальше — все возможности для роста: техникум, по желанию — институт. Лучшие становились руководителями. Мы сами все это прошли. Поэтому среднее звено, рабочий класс нужно развивать и учить. И вкладывать в это должны и предприниматели, и государство в рамках совместных образовательных проектов.

До 25 лет мы должны их учить и кормить, а там они уже будут сами двигаться. Со временем появятся опыт и мудрость, а вместе с ними и связь поколений. И это должно быть целенаправленной политикой, а не разовыми активностями.

Место в истории

На «Красной Звезде» налажен полный цикл производства — от лесопосадок до товарной продукции. Основное сырье — лиственные породы: береза, осина, липа. Технологически они больше подходят для производства детской мебели.

Это ценное сырье, и восстановлением таких лесов нужно целенаправленно заниматься. Но в Удмуртии традиционно уделяли больше внимания хвойным деревьям, которые отнесли к целевым породам. Лиственные в эту категорию не попали. Однобокость такого подхода продемонстрировала засуха 2010 года. Хвойные леса, которые высаживались в 1950-60-х годах как монокультуры, серьезно пострадали, множество деревьев погибло. А вот на юге республики, где преобладают хвойно-широколиственные смешанные леса, деревья выжили — лиственные прикрыли своими кронами хвойные и спасли их от ожогов.

— Мы вышли с предложением отнести березу к целевым породам и приступить к восстановлению березовых насаждений. Чтобы доказать необходимость этого, мы проделали большую научную работу, разработали проект положения с соблюдением регламентов ведения лесного хозяйства и вышли с соответствующим предложением. Минприроды республики его поддержало, и в 2017 году береза вошла как целевая порода в основной план по лесовосстановлению. В целом процесс занял около 12 лет, но привел к положительному результату. Поэтому можно сказать, что мы заняли свое место в лесной истории республики, — резюмировал Рашит Абашев.

ЛЕС ДАЕТ РАБОТУ,

Сергей Савинов

а человек возвращает его к жизни

Леса – один из немногих возобновляемых ресурсов, на состояние и качественное обновление которых человек оказывает непосредственное влияние. Санитарные и выборочные рубки омолаживают их и помогают бороться с болезнями. А лесовосстановление способствует сохранению и развитию сложившихся экосистем и создает ресурсную базу для следующих поколений. Сегодня эта работа переходит на новые технологии с высаживанием семян с закрытой корневой системой. О том, как идет этот процесс в Ярском районе Удмуртии, рассказал предприниматель Кирилл Кириллов.



– У нас семейный бизнес, который был создан 24 года назад. За это время сложилась целая династия. Начало положил отец – Андрей Анатольевич Саламатов, – рассказал Кирилл Кириллов.

Дело продолжают его супруга, Анна Геннадьевна, и трое сыновей. Заготовка и вывоз древесины лежит на плечах Никиты, который закончил Суводский лесотехникум. Младший, Степан, получил диплом Санкт-Петербургского государственного лесотехнического университета имени Кирова и сейчас учится в профильной магистратуре. Средний, Кирилл, закончил Казанский федеральный университет по специальности «Экономика и управление организацией», стал депутатом Ярского райсовета и участвует в работе палаты молодых законодателей при Совете Федерации РФ. В его бизнес-задачи входят решение производственных вопросов и освоение новых направлений, включая домостроение из профилированного бруса.

– Любый арендатор обязан заниматься лесовосстановлением, что прописано во всех лесных регламентах. Как вы решаете этот вопрос?

– У нас есть собственный питомник в Ярском районе. Ежегодно мы выращиваем около 800 тысяч единиц посадочного материала. Но этого недостаточно, потому что площадь высадки новых лесных насаждений около 200 га ежегодно. Поэтому часть саженцев закупаем у сторонних организаций. Для решения вопроса планируем в ближайшее время расширить питомник и построить теплицы с капельным поливом для саженцев с закрытой корневой системой.

– Но это же дорого.

– Конечно. Работы по лесовосстановлению связаны с большими расходами. Но это обязательная часть нашей деятельности. Хотя природа справляется с восстановлением леса лучше человека – естественное возобновление составляет до 95%. Но чтобы пользоваться всеми преимуществами леса, как возобновляемого ресурса, нужно не только брать, но и

отдавать. Поэтому в сезон собираем шишки, сушим, лущим, проращиваем семена. Если отдавать лесу немного больше, чем у него взяли, то этот ресурс будет неисчерпаемым.

– Какое из направлений в лесопереработке самое важное, необходимое и рентабельное?

– Главное – заготовка леса. Это основа, с нее все и начинается. Получаемое сырье мы используем для собственных нужд и поставляем на отечественные заводы по производству фанеры и картона.

Наше предприятие производит широкий ассортимент материалов – от пиломатериалов и погонажных изделий до комплектов для строительства домов из профилированного бруса. Мы отладили полный цикл производства, который включает в себя линии сортировки и распиловки круглого леса, сушильный комплекс, цех по производству погонажных изделий, линию по изготовлению домокомплектов. Замыкает цикл производство пеллет из древесных отходов.

Если говорить об экспортном направлении, то основной доход приносят пиломатериалы. Ключевые партнеры – страны ближнего зарубежья. Раньше работали и с Европой, но сейчас эти рынки закрыты, поэтому совместно с Центром поддержки экспорта занимаемся вариантами расширения географии поставок.

В 2025 году открыли еще одно направление – домостроение. Начали делать комплекты для сборки домов из профилированного бруса. Взялись за него, потому что это интересный бизнес. Мы же понимаем,

что если предприятие не будет развиваться, то постепенно начнет угащать. А здесь хорошие перспективы, вплоть до участия в госпрограммах по деревянному домостроению и сельской ипотеке. Этот вопрос мы сейчас прорабатываем.

– Какое оборудование стоит на основном производстве?

– Обрабатывающий комплекс австрийский, сушильный – итальянский. Станки – немецкие и тайваньские. Есть и российское оборудование, но сложность в том, что большинство из отечественных предприятий, которые начинают производить технику для деревообработки, быстро сворачивают бизнес, и появляются проблемы с обслуживанием. А вот линия сортировки леса и программное обеспечение для нее российского производства.

– На каких направлениях видите перспективы роста?

– Мы стремимся к расширению, но сегодня рынок сильно реагирует на ситуацию в мире. Поэтому главное сейчас – сохранить стабильный уровень. Развиваться стараемся своими силами. Хотя кредитные обязательства, конечно, есть – без этого не провести обновление техники, которое требует больших вложений. Если раньше лесозаготовительный комплекс из двух тракторов – харвестера и форвардера – обходился в 65-70 миллионов рублей, то сегодня только один трактор стоит порядка 120 миллионов. А таких комплексов у нас три.

– Импортные или отечественные?

– К сожалению, российских аналогов у этой техники нет. Мы знаем, что подобными разработками в России занимаются, но создать лесозаготовительную технику с нуля тяжело. В Белоруссии попробовали, но 85% комплектующих у них было стороннего производства. В Китае делают харвестеры на собственной базе, но основные компоненты все равно берут у европейских и американских производителей.

– Чтобы техника работала, ее нужно обслуживать. Как сейчас с запчастями и поддержкой от производителей?

– С запчастями пути выхода нашли, в Россию их везут. В целом же работоспособность техники зависит не столько от наличия запчастей, сколько от отношения тех, кто с ней связан. Если за машинами следить, то они будут ходить долго.

– Какие объемы осваиваете? В чем видите перспективы расширения?

– За год мы перерабатываем порядка 60 тысяч кубометров древесины. Работаем как с хвойными, так и с лиственными породами. С лиственными породами работать интереснее, потому что они идут на производство готовых изделий для потребительского рынка. Сейчас спрос на них упал. Тем не менее мы планируем открыть собственное производство березового шпона, потому что видим перспективу.

Хотим еще заняться производством экосуды – тарелок, вилок, ложек из дерева. Но это только на экспорт. Российские массмаркеты пока не заинтересованы в продаже такой продукции. Но думаем, что в процессе совершенствования государственной экологической политики мы к этому все равно придем.

– А на самом предприятии как обстоят дела с экологией?

– Мы работаем по полному циклу. Опил перерабатываем в пеллеты, которые используются в качестве биотоплива. Их в большом объеме закупают муниципалитеты, потому что газовые котельные есть не везде. Да и не всегда они нужны, как показала практика, в небольших населенных пунктах топить пеллетами выгоднее, чем проводить сетевой газ. Пеллетный завод мы построили в 2019 году.

– Сколько человек у вас работает, и кто они? Как решаете кадровые вопросы?

– Среднестатистическая численность коллектива около 100 человек. Средний возраст – 40 лет. Многие работают вахтовым методом 15 на 15. Люди приезжают со всей Удмуртии, а также из Кировской области и Республики Коми.

– Вы чувствуете ответственность за территорию, на которой работаете? В чем это проявляется, помимо лесовосстановления?

– Несомненно. Нужно помогать там, где ты работаешь. Налаженные отношения с муниципалитетом и местными жителями – это очень важно. Если администрация района обращается к нам за помощью, за спонсорством, пиломатериалами для ремонта соцучреждений, то мы всегда помогаем. Например, сейчас рассматривается вопрос о строительстве зоны отдыха в поселке Яр. Мы можем помочь пиломатериалами. Поэтому, как только проект утвердят, обязательно подключимся к этому вопросу.



Елена Обидина

БИЗНЕС МЕЧТЫ

Компания Estelavia создает свадебные платья с 2016 года. Их покупают в 20 странах мира и по всей России. А производят в Ижевске. С директором компании Виктором Поповым мы вспоминаем, как все начиналось.

— **Что появилось раньше: семья или общий бизнес?**

— Идеальный вдохновитель бизнеса — моя жена Елена. Еще в детстве мама и бабушка научили ее шить. Она придумывала наряды для кукол, школьницей участвовала в конкурсе «Одень Барби». Сначала у нее было свое ателье, где шили на заказ любые изделия. Наша свадьба была в 2007 году и, конечно, платье она создавала себе сама. В тот период почти все невесты заказывали платья, которые я называю «баба на чайник». Елена сделала себе свадебное платье не белого, а платинового цвета, А-силуэта, с высоким разрезом, очень стильное. С 2015 года ее ателье специализировалось на свадебных платьях. Елена изучила технологию построения корсета, совершенствовала свой дизайнерский почерк. Первая «зарубежная» клиентка была знакома с Еленой, видела ее работы. Специально приехала в Ижевск из Лондона на месяц перед своей свадьбой, заказала два платья. В 2016-м Елена победила в российском этапе конкурса «Кутюрье года». Второй этап конкурса проходил в городе Пиза (Италия) в апреле того же года. Мы поехали вместе. Было много впечатлений и, конечно, сомнений. Но успех — лучший стимул для развития. Эта победа и поездка послужили импульсом к созданию семейного бизнеса. Состоявшийся дизайнер и опытный управленец соединили свои усилия, чтобы создавать платья для идеального дня и нести красоту в массы. В июле этого года «Эстелавии» исполнилось девять лет.

— **Как создавалась первая коллекция моделей, с которыми вы вышли на рынок?**

— С энтузиазмом, удовольствием и кучей проблем. Бизнес мог прекратиться, не начавшись. В конце декабря мы должны были получить материалы и за полмесяца все отшить. На 20 января были куплены билеты в Дубай, где планировалось провести фотосессию. Нужно было успеть создать каталог к Московской международной выставке производителей свадебных платьев, чтобы к сезону получить заказы. И вот на первом же этапе в этой цепочке — срыв сроков! Компания «Деловые линии» выдает нам только половину груза (базовые материалы: фатин, атлас), а 50 процентов заказа (то есть кружева и элементы декора) где-то «потерялись». И нам говорят: «Давайте после новогодних каникул, 10 числа, мы найдем ваш груз». Но это невозможно, мы уже с 4 января выводим сотрудников на пошив коллекции. Я зашел к директору фирмы, все объяснил. Благодарен ему за волевое решение. Груз нашли (его по ошибке отправили в какой-то район республики) и вернули. 29 декабря нам его выдали, и мы успели сшить коллекцию в срок. Новые проблемы возникли на первой фотосессии. Выезжала группа из пяти человек. Мы были знакомы с фотографом и визажистом, но впервые работали с ними. В процессе съемок мне показалось, что что-то идет не так, но я успокаивал себя тем, что они профессионалы. Одновременно выяснилось, что в Дубае есть свои жесткие ограничения на фотосъемку. Например, есть локации, где вообще нельзя снимать или существуют ограничения на переодевание. Но, естественно, были



моменты удачи и удовлетворения от сделанного. Мы получили бесценный опыт. Постепенно подобралась команда, с которой мы выезжаем теперь на каждую фотосессию, только модели меняются в зависимости от концепции коллекции. Каждый делает свое дело, но в целом за успех фотосессии и всего бизнеса отвечаю я. До 2022 года, пока не возникли проблемы с визами и выездом, все свои фотосессии мы проводили исключительно за рубежом. Особенно удачной была поездка в 2019 году на остров Тенерифе с коллекцией Lula Kavi.

— **Почему, будучи всего год на международном рынке, вы провели ребрендинг и создали совершенно новую марку?**

— Изначально название и фирменный знак придумала сама Елена. Там был зашифрован главный смысловой посыл — «эстетика, любовь», сконцентрированы все символы свадьбы — сердце, корона, виньетки. Это был такой девичий фирменный знак. Но компания быстро развивалась (за первый год работы производство выросло в 14 раз), укрепилась на международном рынке. Наша целевая аудитория росла и менялась вместе с бизнесом. И в 2018 году мы

обратились за помощью к профессиональным маркетологам и разработчикам фирменного стиля. В конце концов, из множества вариантов выбрали минималистичный, строгий и безупречный по красоте линий фирменный знак Estelavia. Свадебные платья этого бренда верны концепции современной классики. Что же касается новой марки Lula Kavi, то это дань моде — в 2019 году был очень популярен стиль «бохо». Платья из этой коллекции хотел каждый свадебный салон в России и в странах-партнерах. Точно так же откликом на изменение спроса и ситуации в 2020 году стала марка «Авели Лики».

— **Как ваша компания пережила ковидный год?**

— 2020 год обрушил все надежды. Несколько лет подряд мы приезжали гостями в Барселону на крупнейшую международную выставку европейских производителей свадебных платьев и хотели туда попасть как участники. Нам отказывали. Но вот в 2019 году были достигнуты определенные договоренности с организаторами этого престижного форума, мы смогли получить стенд. Полгода напряженной подготовки. Экспоцентр Удмуртской Республики оказал нам тогда содействие. И вдруг за неделю до события объявлена пандемия и режим самоизоляции. Выставку в Барселоне, следующую в Москве — все отменили. Рынок просто встал. Мы сидим по домам, но должны платить зарплату сотрудникам. Как? Из каких ресурсов? Что делать дальше? Мы шьем маски, сохраняем коллектив и придумываем новую марку. «Авели Лики» — это недорогие лаконичные платья, которые должны были продаваться в интернет-магазине и скрасить церемонию дистанционного онлайн-бракосочетания перед видеокамерой. Марка была принята потребителями. В ковидный год мы даже показали рост в 5 процентов. В 2021-м провели первое fashion-show для наших клиентов в Москве. Теперь оно проходит ежегодно, вот 22 сентября пройдет очередное. В следующем году опробовали новый канал распространения — Wildberries. Мы зашли на этот маркетплейс с ограниченным количеством моделей, но быстро вошли в Топ-10, встали на первой странице. Затем мы создали новый премиальный бренд Palladiato, который быстро обрел своих поклонников. Каждый раз сложная рыночная ситуация ставит перед бизнесменом комплекс задач, эффективно решив которые, он получает новый прогнозируемый успех своего дела.

— **Но с началом СВО произошли глобальные рыночные изменения. Как их преодолевает ваша компания, зависящая от экспорта?**

— 2020 и 2022 годы — это разные ситуации, у них разное эмоциональное окрашивание. Хотя список вводимых западом санкций рос быстро, и это было сродни эпидемии. Но для чего компании экспорт? Либо географическое расширение влияния, либо возможность продать свою продукцию более выгодно. Мы не отказываемся от мечты попасть на выставку в Барселону — не пускают в дверь, войдем в окно. Но одновременно повернулись лицом на восток. Буквально недавно вернулись с выставки производителей свадебных платьев в Шанхае. Китай — это интереснейший рынок, со своими нюансами, с ним надо много работать. Но мы готовы его завоевывать. А кроме того, надо открыть один «секрет»: так сложилось в постсоветский период, что в России было всего около 40 производителей свадебных платьев, а на территории Украины — около 300. Производили нелегально, привозили без растаможки, продавали любыми путями. В общем, дикий рынок, который сдулся. Теперь все встает на свои места. За два года российские производители заполнили образовавшийся вакуум. Рынок обретает более четкую структуру.

— **«Эстелавия» шьет платья для невест plus-size?**

— Непременно. Наша цель — создать гармоничный образ невесты, который в первую очередь нравится ей самой. Для таких размеров создаются специальные коллекции и каталоги. Возможно, придя в наш салон, где представлены порядка 200 моделей, невеста не найдет подходящее платье. Тогда мы создадим свадебный наряд под ее размер. Задача дизайнера одежды и мастеров подчеркнуть достоинства и скрыть несовершенства фигуры невесты.

— **У вас практически полностью женский коллектив. Кто-то из ваших сотрудниц заказывал себе платье на свадьбу?**

— Каждая наша сотрудница, когда выходит замуж, получает свадебное платье от фирмы в подарок. Она сама выбирает фасон и ткань, ведь ей хочется не базовую модель, а что-то уникальное, соответствующее ее мечтам. Это большие, но приятные расходы. Мы разделяем с ней радость этого важного дня. За годы работы мы сделали счастливыми не только больше



30 тысяч невест, но столько же женихов, а еще в два раза больше счастливых родителей и просто несколько миллионов гостей. Эти цифры вдохновляют.

— **Виктор Сергеевич, у вас трое детей. Старшая дочь Лика окончила вуз, средняя Милана уже в 9-м классе. Девочкам интересен красивый семейный бизнес?**

— Каждая девочка, впервые увидев невесту, начинает мечтать о свадьбе. Дочери с детства с восторгом смотрели на мамину работу с платьями. Милана проходила в компании практику: ее больше интересует работа не руками, а головой, управленческая деятельность. Лика в свое время работала на производстве, на показах, организовывала выезды на фотосессии. Этим летом она получила диплом и вернулась в «Эстелавию» уже PR-специалистом. Не исключаю, что впереди у нас ее свадьба и создание семейного платья невесты.



У ИСТОРИИ МОЖГИНЦЕВ

только добрый, яркий свет

Это строчка из гимна Можги. Города, которому недавно исполнилось 190 лет, и который за этот сравнительно небольшой отрезок времени прошел путь от рабочего поселка при стекольном заводе до промышленного и культурного центра, крупного транспортного узла республики. О том, с какими результатами Можга подошла к знаменательной дате, мы поговорили с главой города Эриком Уразовым.



Андрей Кузнецов

— Эрик Рашитович, Можга отмечает свое 190-летие в непростое время: напряженная политическая обстановка в мире, санкции — все это отражается на экономической ситуации в стране, затрагивает регионы и муниципалитеты. Как город справляется с трудностями?

— Подводя итоги социально-экономического развития Можги за последние несколько лет, можно с уверенностью сказать, что для города это было время не только серьезных вызовов, но и значительных достижений. Благодаря поддержке главы региона Александра Бречалова, Правительства Удмуртии, бизнес-сообщества, а также инициативам граждан, удалось многого добиться. Один из важных показателей — рост поступлений собственных доходов, за 2020-2024 годы он составил 136 млн рублей, то есть более 159 процентов.

— В современных условиях большую роль в социально-экономическом развитии города играет малый и средний бизнес. Как с этим обстоят дела в Можге?

— По сравнению с 2020 годом количество субъектов МСП увеличилось на 168% — до 1567. Можга занимает второе место среди городов Удмуртии с показателем 349 субъектов МСП на 10 тысяч жителей. Практически в десять раз увеличилось количество самозанятых — до 2707 человек. Объем налоговых поступлений в консолидированный бюджет Удмуртии от субъектов МСП в 2024 году составил 472 млн рублей, что в два раза выше аналогичного показателя 2020 года.

— Для развития города необходимы инвестиции. Как вы их привлекаете?

— На территории Можги с 2021 по 2024 год в работе было 11 инвестиционных проектов на сумму более 1,3 млрд рублей. Благодаря модернизации существующих производств и введению новых создано 204 рабочих места. Налоговые платежи в федеральный бюджет составили около 17,5 млн рублей, в бюджет УР — почти 209 млн рублей. Одной из популярных мер поддержки стало предоставление земельных участков без торгов. Так, «Можхим» получил участок для строительства складского комплекса, завод «Свет» — для логистического центра, специализированный застройщик «Строитель» — для возведения гостиницы на территории спортивного комплекса «Ледовая арена «Можга». Среди самых крупных инвестпроектов — модернизация со строительством цеха по производству стеклянной упаковки с вложением 560 млн рублей, реализованный АО «Свет» в 2023 году.

— Одна из главных проблем городов Удмуртии — дороги. Как идет дорожное строительство и ремонт в Можге?

— В городе 169 км дорог местного значения. В 2020-2024 годах было отремонтировано 50 км городских дорог, построено и отремонтировано 12 км тротуаров. При поддержке главы республики Александра Бречалова в 2024 году стартовал проект «Пешеходная Можга». На 2025 год выделено более 400 млн рублей на ремонт 5,8 км дорог, 2 км тротуаров и одного моста.

— Как развиваются общественные пространства в городе?

— В 2020-2024 годах по нацпроекту «Жилье и городская среда» мы благоустроили 28 дворов и 4 общественные территории. Была проведена реконструкция центральной части города. Создан единый комплекс, соединяющий Центральную площадь, Мемориал воинам, погибшим на фронтах Великой Отечественной войны, и Молодежный сквер. Местом притяжения горожан всех возрастов стало «Сердце Можги». Этот проект стал победителем в конкурсе малых городов и исторических поселений.

— Еще одна проблемная тема — состояние теплосетей.

— По программе модернизации систем коммунальной инфраструктуры, а также за счет собственных источников, МУП «ЖКХ» в 2023-2024 годах капитально отремонтировало 21 км сетей теплоснабжения. На поддержку и развитие коммунального хозяйства направлено почти 111 млн рублей. В ближайшие четыре года планируется установить десять автоматических модульных котельных.

— Много лет Можга испытывала нехватку питьевой воды. Удалось ли решить эту проблему?

— Да. Благодаря федеральному проекту «Чистая вода», в котором мы участвуем с 2021 года. В настоящее время завершен третий этап строительства группового водозабора на пойме реки Валы. Объект обеспечивает 24 тысячи человек качественной питьевой водой в объеме до 8 тысяч кубометров в сутки. На четвертом этапе планируется строительство водовода, соединяющего микрорайоны Дубитель, Красный поселок, Леспромхоз и Цыганский поселок.

— Среди приоритетов государственной политики в России — народосбережение и сохранение здоровья граждан. Как с этим в Можге?

— На этом направлении долгожданным событием стало открытие детской поликлиники на 600 посещений в день. Она оснащена современным лечебно-диагностическим оборудованием, обслуживает около 15 тысяч человек.

— Президент Владимир Путин инициировал большую программу капремонта и строительства школ и детских садов. Можга в ней задействована?

— В городе восемь общеобразовательных организаций, в которых обучаются 6869 учеников. В рамках федеральной программы завершён капитальный ремонт школ №4 и №3, второго корпуса школы №10 и школы №6. Закуплена новая мебель, приобретено оборудование для учебных занятий. В этом году делаем капремонт по нацпроекту «Молодежь и дети» сразу в двух образовательных учреждениях — в школах №5 и №10 (1-й корпус). Оба объекта должны быть сданы до конца года.

— Можга заслужила репутацию одного из культурных центров республики. Как вы ее поддерживаете?

— Учреждения культуры ежегодно проводят более 3 тысяч мероприятий и праздников. Благодаря федеральному проекту партии «Единая Россия» «Культура малой родины» и при поддержке Главы Удмуртии провели ремонт в Доме культуры «Дубитель». По федеральной программе «Культурная среда» — реконструкцию детской художественной школы, что позволило снять вопрос третьей смены. В 2023 году в рамках реализации национального проекта «Культура» открыли виртуальный концертный зал в КЦ «Свет». У нас появилась возможность увидеть и услышать профессиональных музыкантов и театральных актеров, не выезжая за пределы города. В рейтинге муниципальных образований УР по целевым показателям деятельности учреждений культуры за 2023-2024 год Можга заняла первое место. В год 80-летия великой Победы музей «Набат памяти» переехал в новое здание. Это патриотический центр



города, в котором работают военно-патриотический клуб «Легион», поисковый отряд «Набат памяти», местное отделение военно-исторического общества.

— Продолжая тему патриотизма: как жители города участвуют в поддержке СВО?

— В июле 2022 года был объявлен сбор гуманитарной помощи для поддержки участников спецоперации. Акция получила огромный отклик. Из Можги в зону СВО и в госпитали отправили уже более 60 фур с гуманитарным грузом. На фронт ушло 29 автомобилей. Сотни жителей плетут маскировочные сети, делают окопные свечи, носилки для раненых, антидроновые одеяла и пончо. Организовано большое швейное производство, с начала года сшито и отправлено на фронт более 8 тысяч изделий.

— В Удмуртии активно развивают внутренний туризм. Можга поддерживает этот тренд?

— В 2024 году туристический поток превысил 15,5 тысячи человек. Действуют 13 туристических маршрутов, которые уже посетили 4,8 тысячи человек. Состоялось 20 событийных мероприятий, в которых приняли участие более 10 тысяч гостей. В рамках развития туристической деятельности впервые на территории города проведен фестиваль стеклодувов «Рождение стекла» с участием мастеров из Сургута и Свияжска. Открыт для посещения объект культурного наследия «Железнодорожный вокзал города Можги». Планируется открытие новых туристических маршрутов, организация массовых мероприятий, проведение фестивалей, спортивных соревнований различного уровня.

— По поручению президента, к 2030 году не менее 75% наших граждан должны заниматься спортом. Как город участвует в решении этой задачи?

— С открытием новых спортивных объектов ежегодно увеличивается доля населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом. У нас этот показатель самый высокий в Удмуртии — в 2024 году он составил 64,7%. Завершено строительство ФОКа на базе школы № 10. Сегодня он загружен на 100 процентов: днем занимаются школьники, а по вечерам борцы, легкоатлеты, гимнасты и футболисты. В Можге ежегодно проходит более 50 турниров, порядка 10 спортивных сборов. Город посещают более 8 тысяч спортсменов разных возрастов. В 2025 году начали возведение модульного бассейна с шестью дорожками длиной 25 метров. Долгожданный объект строится по федеральному проекту «Развитие физической культуры и массового спорта». Здесь же планируется строительство стадиона и гостиницы.

— Важный вклад в будущее — работа с молодежью. Как она организована?

— Четверть населения Можги — это дети и молодежь в возрасте от 14 до 35 лет. Из них 83% охвачены мероприятиями в сфере молодежной политики. Это наивысший показатель в Удмуртии. В 2023 году, объявленном в республике Годом молодежи, по нацпроекту «Образование» открылся Молодежный центр. В 2024 году реализован проект по созданию «Добро.центра». У активистов волонтерского движения появилось свое пространство для обучения и решения социальных задач. По итогам 2024 года, численность граждан, вовлеченных в добровольческую и волонтерскую деятельность, увеличилась в два раза и составила более 4 тысяч человек. Ежегодно проводится 500 социально направленных акций и проектов. В городе действует 14 молодежных общественных объединений с общим охватом более 3 тысяч человек.



ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ
КВАДРАТ ПОРТАЛ

D-KVADRAT.RU

12+



vk.com/club106841870
t.me/delovoy_kvadrat
zen.yandex.ru/dkvadrat

УМНАЯ ТЕЛЕФОНИЯ — технология для эффективного бизнеса

В современном мире скорость и качество обслуживания становятся равноценными по своему значению, поэтому любая организация стремится привнести в бизнес новые инструменты для связи с клиентами. Интеллектуальная телефония занимает в этом списке первое место. Она многофункциональна, легко масштабируется и не требует капитальных затрат. В этом материале расскажем о трех популярных продуктах от «Ростелекома»: классической виртуальной АТС (ВАТС), платформе для бизнес-коммуникаций MANGO OFFICE и программно-аппаратном обеспечении (ПАК) «Платформа коммуникаций для бизнеса», а также разберем преимущества каждого из них.

Виртуальная АТС: надежная и простая телефония для дела

Этот сервис универсален — его за несколько часов можно подключить в любом офисе, где есть доступ к интернету. ВАТС легко настроить под задачи любого бизнеса — от крупной организации с филиальной структурой до маленькой торговой точки, которая только начинает свою коммерческую деятельность.

Неудивительно, что в Удмуртии виртуальной АТС от «Ростелекома» пользуются более 3 тысяч организаций. Это самая востребованная услуга провайдера для бизнес-сегмента. Ее выбирают компании с большим количеством клиентов — физических лиц, чаще всего — точки общественного питания, гостиницы, фитнес-центры, автосервисы, ритейл. Что же привлекает предпринимателей в виртуальной телефонии?

Во-первых, полная автоматизация голосовых коммуникаций с клиентом. ВАТС может принимать и обрабатывать до тысячи звонков одновременно, самостоятельно распределять вызовы между свободными специалистами случайным образом или по заранее заданным параметрам, а также перенаправлять входящие звонки на любые другие стационарные или мобильные номера. А если создать еще и голосовое меню, то получить консультацию или заказать услугу возможно и без участия реального специалиста.

Во-вторых, ВАТС удобна для корпоративного использования. Сотрудники смогут дозваниваться друг другу по коротким номерам, даже находясь в разных городах или регионах, что особенно важно для крупных организаций со множеством подразделений. К тому же все звонки внутри сети совершенно бесплатны, а значит, собственник бизнеса сможет существенно сэкономить на корпоративной связи. Также на базе облачной телефонии удобно организовать дистанционное рабочее место — достаточно подключить к системе городской или мобильный номер специалиста, который работает удаленно.

В-третьих, ВАТС — эффективный инструмент контроля за качеством обслуживания. В личном кабинете доступна детализированная статистика всех входящих и исходящих вызовов. Она включает в себя разбивку по временным параметрам, по длительности разговоров и количеству обращений в компанию. Все разговоры с операторами можно записывать — это помогает при разрешении спорных ситуаций. А с недавнего времени «Ростелеком» предлагает подключить к системе и модуль речевой аналитики, который делает расшифровку диалогов, автоматически находит ключевые слова и фразы и даже определяет настроение клиента и оператора.

Одним словом, виртуальная АТС — это удобный, стабильный и многофункциональный инструмент, позволяющий компаниям любого масштаба быстро развиваться и подстраиваться под переменчивые рыночные условия без лишних вложений.

Телефония MANGO: широкий набор инструментов для бизнес-анализа

MANGO OFFICE — это виртуальная платформа для деловых коммуникаций, которая объединяет

классические функции телефонной связи с возможностями детализированной аналитики.

MANGO обладает тем же набором функций, что и виртуальная АТС, но предоставляет пользователям более широкий ряд инструментов для работы с клиентскими базами. Это незаменимо для компаний, которые уделяют пристальное внимание вопросам маркетинга и долгосрочного бизнес-планирования.

Все дело в том, что MANGO легко интегрируется с популярными CRM-системами. Это значит, что менеджеры по продажам или специалисты поддержки сразу видят всю необходимую информацию по клиенту прямо во время звонка — кто именно звонит, что он покупал, какие страницы сайта посещал и многое другое. Визуализация данных позволяет понять, какие бизнес-процессы в компании работают хорошо, а какие требуют пересмотра.

При включении статистики вызовов и данных коллтрекинга в отчеты CRM-системы маркетологам становится доступна полная картина воронки продаж. На основе этих данных можно составлять портрет целевой аудитории, выявлять изменения спроса на товары и услуги, оценивать эффективность рекламных каналов, а также формировать маркетинговые акции и специальные предложения.

Также система MANGO работает как виртуальное офисное пространство: всего в личном кабинете пользователю доступно свыше 200 функций. Здесь собраны все инструменты для взаимодействия с клиентами и для корпоративного общения — запись и прослушивание рабочих разговоров, аналитика процессов продажи обслуживания, потоковое распознавание речи, автоответчики, чат-боты, видеоконференции и корпоративный мессенджер. Руководители могут видеть показатели работы сотрудников на специальном виртуальном дашборде, данные легко формируются по разным параметрам.

Среди других достоинств сервиса — полностью российское ПО. Все серверы компании находятся на территории Российской Федерации, а продукты включены в реестр отечественного ПО. Это обеспечивает высокий уровень защиты информации и обеспечение ее конфиденциальности.

ПАК «Платформа коммуникаций для бизнеса» — на страже данных и критической инфраструктуры

Это решение предоставляет компания «Светец» — российский разработчик ПО в области коммуникаций. С 2023 года входит в группу компаний «Ростелеком».

«Платформа коммуникаций для бизнеса» позволяет заказчикам создавать собственную систему IP-телефонии на базе корпоративных серверов или российских дата-центров.

Решение подходит организациям, которым требуется высокий уровень защиты информации и контроля над системой — в первую очередь, на объектах критической инфраструктуры, для экстренных и оперативных служб, компаний с государственным участием.

Одно из главных преимуществ — полностью закрытый контур IP-телефонии. В этом главное отличие комплекса от классической облачной телефонии. Управление всей инфраструктурой находится внутри компании, без привлечения сторонних провайдеров. Заказчик может также интегрировать в систему собственные сценарии обработки вызовов, создавая уникальные алгоритмы анализа данных. Автономная архитектура сервиса обеспечивает полную защиту телефонии от различных рисков: утечек информации, кибератак и взлома.

Платформа также решает проблему импортозамещения, что особенно важно для организаций, которые больше не могут осуществлять поставки оборудования и софта от зарубежных вендоров.

Другая важная особенность «Платформы коммуникаций для бизнеса» — возможность выбирать разные сценарии подключения. «Ростелеком» может реализовать проект под ключ, предоставив организации готовое защищенное серверное оборудование вместе с лицензиями на ПО. Есть и другой вариант — путем установки платформы на вычислительные ресурсы, которые предоставляет сам заказчик.

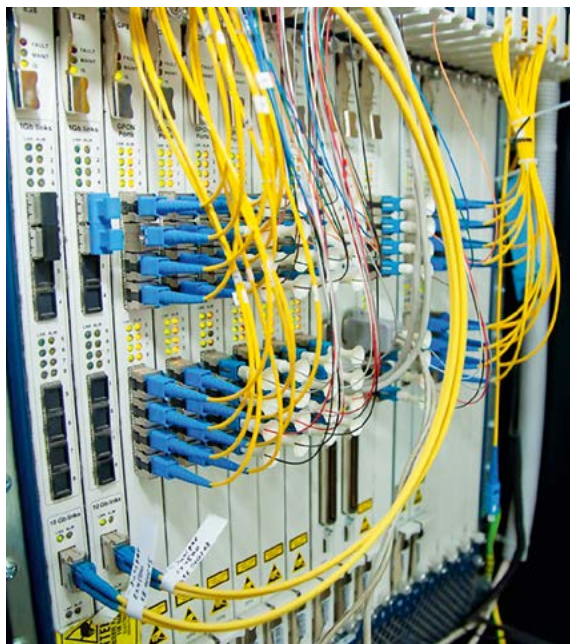
ПАК имеет такой же широкий набор функций, как MANGO или виртуальная АТС. Есть возможность интеграции с разными CRM-системами, развертывания контакт-центра, формирования детализированной отчетности. При увеличении потока звонков и объема данных телефония быстро масштабируется за счет увеличения доступных вычислительных мощностей.

Подводя итоги

Правильный выбор IP-телефонии всецело зависит от целей и масштабов конкретной компании. Виртуальная АТС — самый удобный, интуитивно понятный и базовый инструмент для поддержки коммуникаций с клиентами и партнерами. MANGO поможет с решением маркетинговых задач, оценит эффективность рекламных каналов и интегрирует офисные процессы в единый виртуальный контур. А ПАК «Платформа коммуникаций для бизнеса» надежно защитит критическую инфраструктуру любой организации. Важно отметить, что все перечисленные сервисы работают на отечественном ПО и имеют необходимые лицензии.

Сегодня все больше компаний переходят на интеллектуальную телефонию. Одно ясно точно: будущее — за автоматизированной, гибкой и безопасной коммуникацией. Она открывает новые возможности для роста и развития бизнеса в эпоху высоких технологий.

Получить консультацию специалиста и подключить сервисы можно в региональном офисе продаж и обслуживания «Ростелекома» для бизнеса. Офис находится по адресу:
Ижевск, ул. Пушкинская, 278.
Городской номер: **8 (3412) 570-470.**
Дополнительная информация также доступна на официальном сайте провайдера и по единому номеру **8 800 200 16 61.**



Сергей Савинов

ПРОФСОЮЗ РКДЦ – традиции, достижения, забота

Средства массовой информации часто рассказывают о работе медицинских учреждений Удмуртии и их сотрудниках. Что вполне объяснимо – все мы «немного пациенты», и каждого интересует, что происходит в этой сфере. Но время от времени стоит вспоминать и о том, что наиболее успешно справляются со своими обязанностями те коллективы, жизнь которых не ограничивается работой. Яркий пример – традиции и достижения профсоюзной организации Республиканского клинико-диагностического центра Министерства здравоохранения Удмуртской Республики.



Учреждение было основано в далеком 1979 году. Тогда оно называлось «Клиническая кардиологическая больница», которой руководила заслуженный врач УАССР Людмила Меркурьевна Манзина. Она-то и поспособствовала становлению профсоюзной организации, резонно рассматривая ее как эффективный инструмент создания и укрепления молодого коллектива.

Как известно, в СССР всячески поощрялись именно коллективные формы работы и отдыха, и профсоюзная организация будущего РКДЦ стала организатором самых разных мероприятий (походов, лыжных прогулок, коллективного посещения «культурных учреждений») и всячески поддерживала инициативы по созданию спортивных команд, коллективов художественной самодеятельности, объединений по интересам.

А поскольку медицинские работники – народ, как правило, инициативный, энергичный и разносторонний, то общественная жизнь в Кардиоцентре была ключом.

Ветераны вспоминают, что с момента, когда главным врачом больницы стал Евгений Германович Одиянков (это было в 1987 году), одновременно со становлением кардиохирургической службы республики начался расцвет художественной самодеятельности. Ее масштабы поражали воображение. Профсоюзной организации и коллективу больницы была по силам даже постановка классических опер – на них хватало и талантов, и энтузиазма!

В итоге на рубеже 1980-1990-х годов Кардиоцентр стал известен в республике и за ее пределами не только своими профессиональными достижениями, но и активным участием в политической, общественной и культурной жизни региона. Это был редкий случай создания креативного в профессиональной и социальной сферах коллектива, условия для которого складываются только при сочетании определенных факторов.



Открытие Республиканского кардиоцентра, май 1979 год. Первый главный врач Людмила Меркурьевна Манзина.



Одна из первых опер Кардиоцентра, солирует главный врач Евгений Германович Одиянков.



Артисты и организаторы новогоднего концерта — 2025.

Вторая жизнь профсоюзной организации

На рубеже веков с профсоюзами в Удмуртии случилось то же, что и в России в целом. Они утратили свои позиции «школы коммунизма» (определение В.И. Ленина) и превратились в «посредника» между работником и работодателем. Теперь они согласовывают интересы двух сторон, укрепляют сложившиеся между ними партнерские отношения и продолжают организовывать и поддерживать все продуктивные формы общественной жизни.

Ровно это же произошло и с профсоюзной организацией Кардиоцентра, которая в 2005 году была преобразована в Первичную профсоюзную организацию Республиканского клинико-диагностического центра. Общественная жизнь, притихшая здесь на рубеже веков, когда все силы были брошены на выживание, в «нулевые» начала возрождаться, а с начала 2010-х — биться, как хорошо тренированное сердце.

Сегодня первичная профсоюзная организация Республиканского клинико-диагностического центра – это 840 членов профсоюза, или 65% от числа работающих в учреждении. Канули в прошлое времена, когда членство в профсоюзе было обязательным для всех работников. Сегодня вступление в профсоюз – дело сугубо добровольное. А преимущества от принадлежности к этой общественной организации остались вполне ощутимыми.

Если вы решили стать сотрудником РКДЦ, именно в профсоюзном комитете вас ознакомят с содержанием коллективного договора между работниками и работодателем – главным врачом учреждения Сергеем Николаевичем Рящиковым – и ответят на все ваши вопросы.



XIII Открытый шахматный турнир 2025 года, посвященный 100-летию со дня рождения профессора Л.А. Лещинского.



Профактив ежегодно поздравляет ветеранов ВОВ с Днем Победы.

Коллективный договор здесь максимально ориентирован на социальное партнерство и четко регулирует социально-трудовые отношения между работниками и работодателем.

Если вы влились в коллектив РКДЦ и в ряды его первичной профсоюзной организации, то вам гарантированы «плюшки» в виде квалифицированной защиты ваших трудовых прав, гарантированных законом льгот и всесторонней помощи. Так, только в последние годы профсоюзный комитет РКДЦ оказывал содействие и поддержку в решении вопросов получения служебного жилья для трех семей своих сотрудников. А надо ли объяснять, что значит служебное жилье для молодой семьи?

Если вы молодой специалист, у вас обязательно появится опытный наставник, который поможет вам и в профессиональном становлении, и в адаптации в коллективе, и в реализации своего творческого и спортивного потенциала.

Если вам нужно отдохнуть или подлечиться во время отпуска в здравницах Удмуртии и России, то и здесь профсоюзная организация – ваш лучший друг и помощник. Здесь не только окажут помощь в получении для вас льготной путевки, но и компенсируют часть расходов на лечение, оздоровление в санаториях, пансионатах, занятия в бассейнах и спортивных клубах. Наконец, профком позаботится о ежегодной страховке от ГЛПС и клещевого энцефалита.

Необходимо просто обратиться к председателю профкома учреждения Ольге Анатольевне Никитиной.



Шахматные баталии.



Команда кардиологической службы на турнире по боулингу.

ФЕВРОМАРТ – это реальность

Общественная жизнь Республиканского клиничко-диагностического центра отличается разнообразием и интенсивностью. Вот уже второй десяток лет проводится личное первенство РКДЦ по шахматам, в котором вне конкурса обязательно участвует главный врач С.Н. Рящиков, и среди сотрудников немало любителей этой интеллектуальной игры. После этого в РКДЦ разворачиваются баталии Открытого шахматного турнира — Мемориала профессора Льва Александровича Лещинского. На него приглашаются коллеги из медицинских учреждений республики, и команды шахматистов из ИГМА и Шарканской районной больницы участвуют в турнире уже много лет.

В 2025 году прошел уже тринадцатый по счету Открытый шахматный турнир, посвященный 100-летию профессора Л.А. Лещинского — первого научного руководителя и основателя Республиканского клиничко-диагностического центра. В декабре 2025 года в честь этого события на базе РКДЦ состоится большая научно-практическая конференция по кардиологии.

Ежегодно профком организует для работников РКДЦ турнир по боулингу. К этому спортивному мероприятию сборные команды готовятся заранее и проводят систематические тренировки. Турнир приурочен к празднованию Дня защитника Отечества и 8 Марта – так называемому ФЕВРОМАРТУ,



Команда РКДЦ — золотые призеры Spartakiada «Здоровье» — 2024.



Встреча с ветеранами на празднике ко Дню пожилого человека.



Посылки для бойцов, выполняющих боевую задачу в зоне СВО.



Выступление музыкального коллектива «Кардиобэнд» на концерте ко Дню медицинского работника — 2025.

который давно укрепился в календаре РКДЦ. Небывалая по накалу страстей атмосфера и дух борьбы царят на этом спортивном празднике. На дорожки с целью побороться за победу выходят 60 участников! Отличная традиция, которая дарит и спортсменам, и болельщикам массу положительных эмоций и драйва!

А о сплоченности и мотивированности спортсменов РКДЦ ярко свидетельствует тот факт, что команда Кардиоцентра стала единственным шестикратным (!) чемпионом ежегодной Spartakiada работников здравоохранения Удмуртии за всю историю проведения этих соревнований. Победными для спортсменов РКДЦ стали 2015, 2016, 2017, 2019, 2022 и 2024 годы.

Для тренировок и подготовки к соревнованиям в диагностическом корпусе РКДЦ открыт спортивный зал. Там занимаются команды по настольному теннису и бадминтону, мужская и женская волейбольные команды. Недавно к ним добавилась смешанная команда, потому что в программу Spartakiada ввели новый вид спорта — пляжный волейбол.

Уже много лет существует традиция проведения праздничных мероприятий силами сотрудников учреждения. К Новому году, Дню медицинского работника и Международному дню медицинской сестры и акушерки творческая инициативная группа готовит праздничные концерты, чтобы порадовать коллектив и подарить отличное настроение. Любимцем публики является замечательный музыкальный коллектив «Кардиобэнд» под руководством Александра Павловича Мирошина — заведующего отделением рентгенохирургических методов диагностики и лечения № 2.

Своим творчеством на каждом празднике радует коллег и танцевальный коллектив восточного танца «Дахаб», созданный заведующим Центром дистанционных консультаций Натальей Николаевной Четечовой. Кстати, сама Наталья Николаевна — член профкома, отвечающий за культмассовую работу.

Совет плохого не посоветует

Это о Совете ветеранов РКДЦ, деятельность которого находится под управлением профкома учреждения. Совет ветеранов возглавляет Светлана Александровна Иванова (между прочим, бывший председатель профкома РКДЦ). Раньше на День пожилого человека ветеранов приглашали на выездные встречи в театры или филармонию. Но со временем стало понятно, как важно для пенсионеров побывать в стенах родного учреждения, узнать о его достижениях, пообщаться друг с другом. Поэтому теперь День пожилого человека в РКДЦ — это встречи, воспоминания, рассказы о своей работе, жизни, детях и внуках. Профком всегда готовит им теплый прием, подарки и культурную программу — концерт силами коллективов художественной самодеятельности РКДЦ или приглашенных артистов.

Особым вниманием и заботой профкома всегда были отмечены ветераны Великой Отечественной войны и участники трудового фронта. Увы, с каждым годом их становится все меньше. Члены профсоюзного актива накануне Дня Победы навещают ветеранов на дому, с цветами, памятными подарками и самыми теплыми словами глубокой благодарности.

В 2023 году профком РКДЦ поддержал инициативу председателя республиканского комитета Профсоюза работников здравоохранения Ольги Пантелеевны Поповой о поддержке и помощи бойцам, выполняющим



Студия восточного танца «Дахаб».

боевую задачу в зоне специальной военной операции. К 23 февраля сформировали несколько посылок с чаем, кофе, сладостями для участников СВО. В конце 2024 года из РКДЦ «за ленточку» ушли несколько посылок с медикаментами и расходными материалами по заявкам военных госпиталей.

А совсем недавно в три госпиталя, дислоцированных в Луганской области, уехали 60 комплектов постельного белья, приобретенные на средства профсоюзного бюджета и личные сбережения главного врача Сергея Николаевича Рящикова. Так РКДЦ поддержал гуманитарную миссию, инициированную издателем журнала «Деловой квадрат» Натальей Петровной Кондратьевой. И это не разовая акция — профсоюзная организация и коллектив РКДЦ продолжают оказывать помощь фронту.

Завершая наш рассказ, отметим: да, профсоюзы перестали быть «школой коммунизма», но остались прекрасной школой общественной активности и социальной ответственности трудового коллектива. И коллектив РКДЦ демонстрирует это ярко и убедительно.



Главный врач РКДЦ, заслуженный работник здравоохранения Удмуртской Республики Сергей Николаевич Рящиков:

— Я являюсь членом первичной профсоюзной организации Республиканского клиничко-диагностического центра и горжусь этим обстоятельством, потому что наша «первичка» — самая активная, креативная и эффективная организация в системе республиканского здравоохранения. Для меня наш профком — это и союзник, и помощник, и драйвер всей общественной жизни коллектива РКДЦ. За что я ему искренне благодарен.

ДОНБАСС

Сергей Савинов

Жизнь на третьей линии

Для чего нужна третья линия обороны и что там делает отряд «БАРС-18», чем доброволец отличается от контрактника, как эвакуируют раненых, для чего слово божие бойцам, как жилось местным в «серой зоне» — все это в репортаже нашего спецкора, который вместе с волонтерами и «певческой бригадой» в начале июля был в ЛНР.

В фуру с гуманитарным грузом из Удмуртии влезли два УАЗика, два мотоцикла, «буханка» «Фермер», питьевая вода, маскировочные сети пилотматериалы. Параллельно шла машина с прицепом, где были коробки с новым постельным бельем для госпиталей, одеждой для раненых бойцов и прочими нужными на фронте вещами, включая конфеты, орехи и прочие сладости.

С волонтерами отправилась фронтовая концертная бригада — трое вокалистов, которые запланировали концерты в госпиталях и пунктах временного размещения бойцов. И это уже не в первый раз, но об этом чуть позже.

Добирались все разными путями. Собрались в городе Шахты. Там можно пройти уже вместе. А дальше — в расположение добровольческого отряда «БАРС-18», который дислоцируется на третьей линии обороны, примерно в 30 км от линии боевого соприкосновения.

Третий эшелон

Третья линия обороны — это не тыл и не заградотряды. Задача подразделений на этом участке — препятствовать проникновению диверсионно-разведывательных групп противника к позициям тяжелой артиллерии: дальнобойных гаубиц и ракетных систем залпового огня.

Волонтеров с грузом встретил Двенадцатый — замкомандира отряда по вооружению и попутно зампотех. Сам он родом из Идели. Закончил Пермское ВУТУ, служил на Кольском полуострове авиационным

техником. В «БАРСЕ-18» — с момента его формирования в 2022 году. Отвечает за вооружение, технику, личный состав, набор водителей.

Люди в отряде опытные. Средний возраст — 50 лет. 80% служили в армии и даже участвовали в боевых действиях, 20% — новички, которые принимали присягу непосредственно на пункте временной дислокации.

Кстати, номер 18 в названии отряда не имеет никакого отношения к 18-му региону, то есть к Удмуртии. Нумерация присваивается по мере комплектования очередного добровольческого отряда. На сегодняшний день в зоне СВО их больше сорока. Штатная численность — около 400 человек. Но в настоящее время многие отряды недоукомплектованы.

«Нам нужны специалисты по БПЛА, по РЭБ, водители. Люди для управления ротами и взводами. Мы готовы, двери открыты. В 2022 году, когда я пошел добровольцем, я был в очереди в военкомате через офицерский стол 15-м. Когда заходил во второй раз, в 2024-м, я удивился, когда мне сказали, что уже два месяца никого не было», — отметил Двенадцатый.

Чем отличается доброволец от контрактника

Поток желающих встать в ряды добровольцев существенно сократился. Причина — в политике Минобороны.

«Когда человек заключает контракт с Минобороны, он получает разовую выплату. Сейчас — до двух миллионов рублей. У добровольцев такой выплаты нет, хотя в последующем размер содержания одинаковый — от 205 тысяч», — пояснил Двенадцатый.

Отличие добровольца в том, что он всегда может подписать отказ от участия в СВО и уехать домой. А контракт с Минобороны таких послаблений не дает.

«Многие этого просто не знают, потому что у военкоматов есть график набора, и если люди будут уходить в добровольцы, то военкомы его не выполнят, потому они умалчивают об этом преимуществе. Но мало ли какие жизненные ситуации бывают: по здоровью не может, по физике. У нас, добровольцев, человек может приехать, месяц послужить, а если что-то пошло не так, собрать вещи, написать отказ и на следующий день уехать домой. Вопросов к нему не будет. А в Минобороны обратной дороги нет. То есть человек в любом случае служит до конца СВО. Но этот козырь остается нераскрытым. Поэтому набрать добровольческие отряды сегодня сложнее», — рассказал замкомандира отряда.

Восемь дней рождения на одного

Водители, за набор которых отвечает Двенадцатый, — одна из ключевых воинских специальностей. Без них не будет ни снабжения, ни подвоза боеприпасов, ни ротации, ни эвакуации.

«Транспорт — первоочередная цель для любого противника. Дроны все видят. Противник умный, воевать научился, не только мы. Постоянно есть и 200-е, и 300-е. За первые полтора года у меня было восемь дней рождения. «Бабушка с косой» рядом ходила, можно сказать, видел ее. Просто получалось так, что она немножко в сторонку отходила. Похоже, постеснялась удмуртских парней», — сыронизировал водитель грузовика с позывным Червонец.

Сам он из Балезино. Работал в ведомственной охране. А в конце 2022 года решил вместе с товарищем пойти на СВО. Куда попадут, не знали. Оказались в «БАРСЕ-18». Позывной выбирал сам, а идет он еще с армейских времен — служил на ЗиЛ-131. Там его машину по громкой связи вызывали: «Десятка, на выезд». Так и пошло.

Водитель санитарной «буханки» Леший — тоже из Удмуртии. Родился в Люкшудье в Завьяловском районе, живет в Ижевске. На СВО отправился вслед за отцом и дядей. Все трое служат в одном подразделении, все — водителями.

Эвакуация раненых — дело опасное.

«Когда поступает вызов, обычно на передовой есть машина, которая вывозит на точку эвакуации. Мы выезжаем туда. Но если, допустим, там машина сломана или ее нет, то выезжаем прямо на передовую. А там и артиллерия, и «птички» летают, как у себя дома», — поделился Леший.

Домой пока не собирается — сработался с фельдшером, так что решать будут вместе. Но есть у него предчувствие, что боевые действия продлятся до конца года, а может, и следующее полугодие зацепят.



Артисты фронтовой концертной бригады с бойцами отряда «БАРС-18».

Не та война

Коту 26 лет, он фельдшер. Сам из Новочеркасска. На СВО с 2023 года. До этого работал в скорой помощи, там же познакомился с женой. Ездил на вахту, а после рождения дочки, когда жене уже стало полегче, записался добровольцем.

«Я человек свободолюбивый. И не всегда могу мириться с тем, что «есть так точно, никак нет». Можно сказать, армия не совсем для меня, а вот у нас есть возможность расторгнуть контракт. То есть добровольно пришел и добровольно ушел. Я не расторгаю контракт уже более полутора лет... Коллектив хороший, добрый, теплый», — поделился Кот.

Он неоднократно выходил на передовую. Характер ранений — в основном осколочные, от сбросов и коптеров-камикадзе. Стрелковых мало. Бывают и тяжелые.

«Бывают ранения в голову. Даже с учетом надетой каски, можно уповать только на везение. Если судьба есть у человека. И вот сколько бы этой судьбе ни виться, как бы человек ни обманывал ее, если ему суждено умереть, пуля, осколок, что угодно залетит в такое место, сколько бы ты его ни защищал», — рассказал фельдшер.

Он согласен с тем, что война дает толчок эволюции во многих областях. «Во время войн много чего модернизируется и улучшается. Делают выводы из этого и, отталкиваясь от них, реорганизуют, улучшают, поправляют тактику, в том числе в медицине», — отметил Кот.

Но эта война, как ему рассказали товарищи по отряду, которые прошли Афганистан и Чечню, «не та, которая была, не те конфликты вооруженные, которые были когда-то». Постоянно висят «птички». Не каждый способен выдержать такую нагрузку. Но есть и то, что объединяет все конфликты на свете.

«Тяжело всегда видеть смерть, тяжело терять людей, с которыми знаком, и, конечно же, тяжело терять раненных бойцов, с которыми ты никогда не общался, но вывозишь либо раненого, либо уже тело», — поделился фельдшер.

Священник-солист

На войне нет неверующих, а в штатном армейском расписании нет капелланов. Поэтому священников, которые окормляют бойцов на фронте, записывают в штат, как получится: кого-то по военно-учетной специальности, полученной во время срочной службы, кого-то по первому светскому образованию. Такой способ придумали, чтобы допустить священников в зону СВО.

Отец Анатолий записан солистом ансамбля, а до этого числился медиком. На войне он уже два года. А в госпиталь во Фрунзе, куда наши



Фельдшер Кот из Новочеркасска.

волонтеры привезли гуманитарку и где дали концерт, он прибыл, чтобы пройти врачебную комиссию — появились вопросы к собственному физическому здоровью.

Сам служит в танковой бригаде, где есть и танкисты, и артиллеристы, и штурмовики, и «артисты».

«Главная задача наша — донести до людей весть о Боге. О том, что они не одни здесь. Что всегда есть Господь. И все, что у нас происходит, — по воле Божьей и по нашей молитве. Ну и, соответственно, чтобы они в этой жизни обрели смысл. Да и, в том числе, может быть, и работать со страхом смерти. Потому что когда человек знает, за что он сражается, может быть, и не с такой чистой совестью, смерти



Водитель санитарной машины Леший из Ижевска.



Водитель Алабай, певица из концертной бригады Елена, водитель Червонец.

меньше боится. Хотя, конечно, все мы боимся ее», — разъяснил свою миссию отец Анатолий.

Больше года в плену

Как поведал отец Анатолий, самое сложное — привыкнуть к тому, что люди погибают, когда провожаешь бойцов на полигоне, а потом узнаешь, что один из них 200-й, другой 300-й. А бойцам еще тяжелее.

«Мы должны вытаскивать пацанов, к мирной жизни давать глоток. Но дело в том, что очень часто им трудно перейти эту границу... У меня самого, когда вернулся после первой командировки в 2022 году, был ПТСР (постравматическое стрессовое расстройство. — Прим. ред.). Мы попали в тактическое отступление, на руках люди умирали... Вернулся перед Новым



Кэмел, провел в украинском плену больше года.



Отец Анатолий.



Любовь Сниченко, местная жительница.



Табличка в ПВД отряда «БАРС-18».

годом, везде мишура, блеск, и меня накрыло очень сильно. Я не мог осознать, что буквально за тысячу километров идет война, а здесь вот так», — рассказал другой священник, прикомандированный к больнице.

Он только что разговаривал с бойцом, который год и два месяца провел в украинском плену. Позывной Кэмел, сам из Пирогово, что под Ижевском. Полгода в штурмах, затем — плен. «В плену издевались, да. Там не сахар. Выдержал с Божьей помощью, как говорится. Освободили по обмену «тысячу на тысячу». Только когда переоделся в нашу форму, которую парни привезли, поверил, что все — меняют. Контракт закончился в 2024 году, но продлевать его я не хочу. Когда буду дома, пока не знаю, но землякам привет», — рассказал боец.

Три года в сумраке

Хутор, где дислоцируются «БАРСы», находится в окрестностях бывшей «серой зоны». То есть формально украинской территории, и там даже стояли подразделения ВСУ, но по факту прилеты были со всех сторон. Многие жители разъехались сразу после начала столкновений, но остались и те, кому бежать было некуда, да и не на чем — единственный «Запорожец» посеколо осколками, а бензина осталось на одну поездку, и то недолгую.

Любовь Сниченко с мужем и двумя дочерьми осели здесь в 2014 году, когда сгорел их дом в Первомайске — к соседям был прилет, начался пожар, перекинулся на них. С остатками пожитков переехали в хатку, которую когда-то купили у одной старушки под дачу. Так с тех пор и живут.

Сколько было по ним прилетов из разных калибров — не сосчитать. И во двор попадало, и в огород, и по деревьям вокруг. Но живы. Над домом летало постоянно.

Своего мужа Анатолия она считает родившимся в «рубашке с цветочками». Посекло осколками, пока он копал картошку в огороде. Перевязала, как могла. Через украинский блокпост отправили в больницу в Лисичанск. Без документов, телефона, денег. Переживала тогда. Но к вечеру он сам вернулся.

Потом встречал дочку, шел по железнодорожным путям, которыми пользовались вместо тропинки, не заметил растяжку. Обошлось контузией. Потом был прилет во двор. И тут уже тяжелая контузия — теперь голова сильно болит. И это только часть эпизодов.

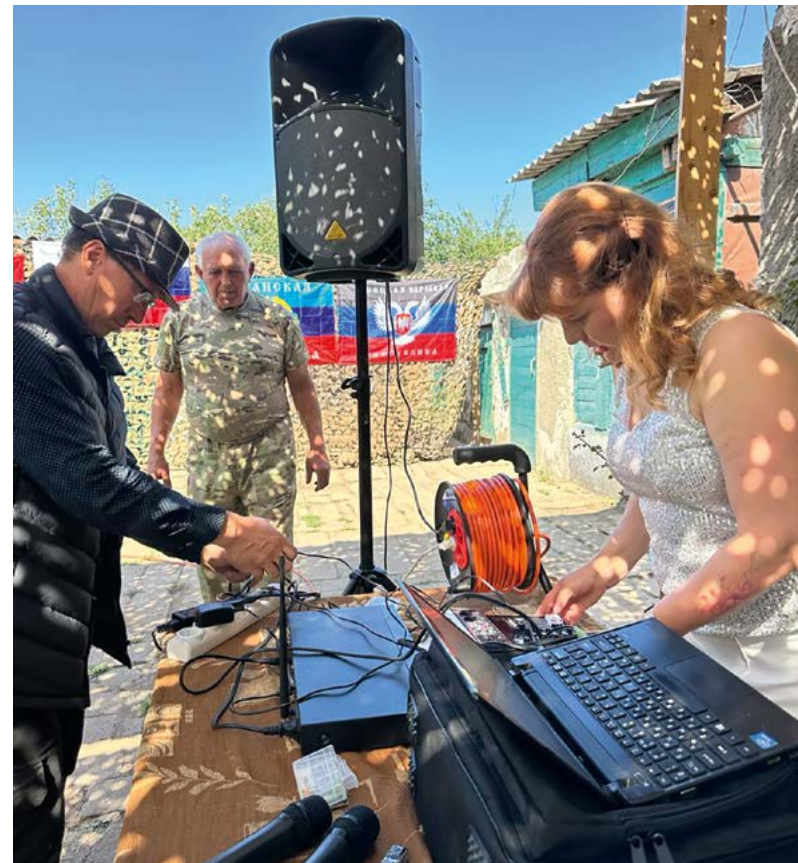
А саму ее Бог миловал. Как и детей. Хотя попереживать пришлось сильно.

«Поехала на велосипеде за зерном для кур. Возвращаюсь, слышу — летит. Может, не до нас. И тут — бах, вижу, что столб срезало, и рядом с хатой дым поднимается. Ну, думаю, все. Бегу — по трансформаторной будке попало, она тут рядом была. Дом целый. А дочка младшая спряталась за креслом и попугайчика в руках держит — спасает», — рассказала Любовь.

Она видела, как бежали ВСУ, когда пришли российские войска, как жгли свой подбитый БТР, чтобы не достался никому. И, конечно, из чистого любопытства сходила до их бывшего ПВД, куда до этого ее не пускали как «сепарку» по прописке. Пусто — точно ушли. Теперь получает российскую пенсию. Электричества у них не было три года, сейчас восстановили. Осталась другая проблема — вода. Центральное водоснабжение не работает, ведрами много не натаскаешь, поэтому огород почти пустой.



Наталья Кондратьева, издатель журнала «Деловой квадрат».



Подготовка к концерту.

Споемте, друзья

Для организатора гуманитарной миссии Леонида Чурина это уже пятая поездка.

«Работаю сам на себя, занимаюсь малоэтажным строительством. Но это для денег, а для души — гуманитарка. Все началось с того, что появилась потребность чем-то помочь. Узнал, что нужны маскировочные сети, нашел людей, которые согласились обучить. Ездить далеко не хотелось, поэтому открыл точку плетения поближе к месту жительства. Пришел в Люкшудинскую школу, познакомился с Галиной Вячеславовной Логиновой. Сейчас группа плетельщиц, которую мы называли «Ласточки», работает уже самостоятельно. Главное — обеспечить их материалами. Первые отправки были «Почтой России». Но посылки не всегда доходили, поэтому начали искать адресные выходы на бойцов. Дальше пошла «солдатская почта», к нам стали обращаться за другими посылками. Потом все переросло в доставки своими силами», — рассказал Леонид.

Идея поддерживать бойцов не только гуманитарной, но и культурной программой родилась во время третьей поездки. Тогда в составе команды был волонтер, который замечательно поет. А почему бы не поддержать бойцов песней? Тем более в госпиталях. Идею обкатывали примерно месяц и нашли решение. Получили одобрение руководства «БАРСов». Состав бригады варьируется, так что разнообразие репертуара бойца обеспечено — от шансона и эстрады до джаза.

Когда начинается концерт, глаза бойцов, поначалу безразличные, постепенно оживают. И это видно.

Ну, а как иначе? Как же жить без песни на войне?

Из первых уст

В состав команды волонтеров (и фронтовой концертной бригады тоже) вошла издатель «Делового квадрата» Наталья Кондратьева:

«В команде оказалась по стечению обстоятельств. Сразу взяла на себя сбор гуманитарной помощи. Список необходимого получили непосредственно из госпиталей. Искренне благодарна тем, кто откликнулся на мои просьбы. Профорганизация Республиканского клинко-диагностического центра при содействии главного врача Сергея Рящикова помогли с комплектами постельного белья. Директор можгинской фирмы «Фанат» Елена Шумакова — с комплектами спортивной одежды. Анжелика Кудрова — с наборами для личной гигиены. Тургунбаев Нуьмонджон Тайирджонович — со сладостями: сушками, печеньем, конфетами. Кроме того, неравнодушные люди присылали пожертвования на закупку препаратов для собак из кинологического отряда, а также на дорогу — бензин, билеты, гостиницы. Все помогали искренне, кто как мог. Назову этих людей поименно: Т.Ф. Арехтук, И. Барышникова, С.В. Григорьев, П. Денисов, О. Заварзина, А.В. Золотарев, А.В. Кудрова, А.Н. Мальчиков, Н.Т. Тургунбаев, О.А. Никитина, В.И. Русских, С.Н. Рящиков, В.А. Уланов, Е. Шумакова, М.Ю. Шутова Огромное всем спасибо и море благодарности от ребят, которые сейчас отстаивают интересы Родины. Мы победим!».

КАК ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ УВЕРЕННО

Наталья Кондратьева

на переговорах

Многолетняя практика прямых продаж неизбежно привела меня к тому, чтобы делиться опытом. Чаше всего люди жалуются на неуверенность в продажах. Поэтому первый материал будет об этом.

Представьте, что к суперквалифицированному автослесарю на спортивной машине приезжает любитель погонять и жалуется на то, что в машине «стучит». Как вы думаете, разговаривая с хозяином этой навороченной «тачки», автослесарь думает об уверенности? Конечно, нет. А думает он о том, как реально помочь владельцу.

Так вот, всем, кто занимается прямыми переговорами и продажами, предлагаю вообще не думать, уверены вы в себе или нет, а сосредоточиться на других, очень важных вещах.

Переговоры начинаются с подготовки, и чем лучше вы это сделаете, чем больше информации соберете, тем больше у вас шансов провести встречу с клиентом (телефонный звонок) наилучшим образом.

Как же мы готовимся?

1. Изучите сайт компании, ведущих специалистов и руководителей. Исходя из полученной информации, вам более или менее станут понятны потребности в вашем продукте.

2. Помимо производственных процессов обязательно поищите информацию новостного и другого характера, например, в соцсетях, газетах. Поищите сплетни и сообщения на сайтах судов и т.д.



Вы можете сказать, что я не «открыла для вас Америку», тем не менее какие-то, казалось бы, «мелкие» и не очень детали могут вам сильно помочь.

Не стесняйтесь на встрече с клиентом рассказать о том, что вы изучили про них. Демонстрируя свое внимание к компании и ее интересам, вы получите больше шансов расположить к себе собеседников, быстрее к ним «присоединиться», стать «своим».

А идея на встречу, вооружившись «шпионской» информацией, вы будете чувствовать себя более чем уверенно.

3. Поищите также информацию о людях, как о тех, с которыми вы будете вести переговоры непосредственно, так и о тех, кто задействован в цепочке принимающих решение о покупке вашего продукта. Если вы продаете дорогой продукт большой компании, то решение о покупке принимается коллегиально. Следовательно, вам нужно завоевать лояльность и расположение большого количества людей. И каждый из них может стать «тормозом» в принятии решения, а процесс ВАШЕЙ продажи может затянуться надолго.

Хотите продавать быстро и много, дружите СО ВСЕМИ и красиво подпинавайте ВСЕХ.

4. Соберите информацию о влиятельной персоне в соцсетях. Просмотрите друзей и «друзей друзей» вашего визави, и вы узнаете об интересах, образе жизни человека, о том, каких ценностей он придерживается и каков его интеллектуально-культурный уровень.

Если делать все вышеперечисленное правильно и с удовольствием, это поможет вам быть во всеоружии на переговорах! Эта работа делает вас как минимум «агентом 007». А что может быть увлекательнее игры в шпионов? И перестаньте уже думать о том, что вы жутко не уверены в себе!

Из личного опыта

Может, это нескромно, но расскажу о своих примерах уверенного «чувствования». Рекламодатель «Делового квадрата» рекламируется постоянно во многом потому, что мы продумываем для него инфоповоды, обязательно изучая местную новостную повестку.

Поймите, не обязательно прикладывать колоссальные усилия, чтобы чувствовать себя железобетонно уверенно. Хороший инфоповод, который служит комплиментом клиенту, сам по себе сформирует у вас уверенное состояние. Когда клиент узнает, что вы про него «все» знаете, проникнется к вам самыми

теплыми чувствами. Вот тут-то и начнется магия, когда вам будут давать деньги много и часто.

Теперь о конкретных фразах, которые работают на 100%. Скажите клиенту: «Купите этот автомобиль, и никому не надо будет объяснять, кто вы и откуда». Или «купите квартиру в этом доме (дом на Рублевском шоссе), и адрес будет говорить сам за себя». Один из сильнейших мотивов приобретения — рост и демонстрация статуса. Кстати, статус-то и нужен, чтобы везде быть уверенным в себе.

Еще одно золотое правило уверенности в себе

ЗНАЙ СВОЙ ПРОДУКТ и то, как он может улучшить жизнь клиенту. Помните, клиент покупает не «тепло для жены через шубу», а свой статус: когда идешь со второй половиной, одетой в дорожные меха, чувствуешь себя королем, ловишь восхищенные взгляды, пусть даже они направлены не на тебя, а на твою женщину. Продавая, вы обязаны знать эти тайные мотивы клиента: муж гордится, что он круто жену одевает, владелец авто или одежды KITON демонстрирует, как он много зарабатывает и какой у него утонченный вкус.

Но есть сложные и наукоемкие продукты, вот, скажем система электронного документооборота или софт для выбора режимов резания. Тут, конечно, надо знать не только все возможности продукта, но и уметь красиво их донести. И детальное его знание — это ваша уверенность.

Скажем, при дефиците персонала, особенно квалифицированного, тот же софт по режимам резания экономит время рабочего и не требует его суперквалификации, а система ЭДО экономит миллионы на обычной бумаге.

А если вы все это знаете, да еще вещаете красивым грудным голосом, одеты в приличный костюм и туфли ваши начищены — уверенность до краев наполнит ваше сердце и ум.

Я всегда продавала статус и узнаваемость. Мне часто говорили: «ваша реклама не работает». Но ведь если про тебя прочитали и узнали и не позвонили, это не значит, что «реклама не сработала». Это как в социальных сетях — лайк не поставили, но увидели.

Уверенность придает ваше знание того, каков механизм работы вашего продукта (услуги) и какую пользу он несет.

Приведу еще один пример, как я продавала такую пользу, как узнаваемость. Речь пойдет о генеральном директоре одного крупного завода. Незадолго до легендарной выставки — Международного авиакосмического салона (МАКС) — я предложила ему поставить его фото на первую страницу обложки. Это было нужно, потому что на должность генерального его назначили буквально за пару месяцев до выставки, где его никто в этом статусе не знал. Так вот, в первый же день на МАКСе мы раздали массово журнал и узнаваемость взлетела до космических масштабов (все-таки авиакосмический салон).

Да уж, узнаваемость бесценна. Один мой знакомый по этому поводу метко подметил: «кто на сцене, у того и деньги». Это как раз про «Деловой квадрат» и его важнейшее свойство.

Научись спрашивать

Совет тем, кто не понимает, КАК продать уверенно. Научитесь выяснять потребности клиента и вопросами «вытаскивать» из него новости, о которых нигде не написано. Задавать вопросы правильно, красиво и так, чтобы было приятно на них отвечать — искусство. Как-нибудь позже я напишу и об этом. Но пока начните тренироваться сами.

До контакта с клиентом напишите, что именно хотите узнать, потом сформулируйте это на бумаге. Советую проверить вопросы на знакомых или коллегах. Задавайте их и отслеживайте реакцию. Помните, формулировки должны быть максимально комплиментарны.

Еще один пример из личной практики. Для того чтобы найти лишний повод для встречи с клиентом, я придумала проводить социологические опросы, которые начинались с формулировки: «аналитическая группа журнала «Деловой квадрат». Согласитесь, звучало круто. Фишка опросов состоит в правильно сформулированном вопросе. А это служит поводом, чтобы человек начал рассказывать о своих достижениях. Поверьте, в жизни есть мало чего-то более приятного, чем поведать о своих успехах. Ну, так

дайте клиенту эту возможность! И вы станете для него лучшим человеком на свете.

Как не потерять уверенность, если договор не состоялся?

Вы идете на встречу с клиентом и ожидаете, что заключите договор! Вы уже сделали несколько контактов с ним, и он практически дал согласие на сделку, и вот засада — отказался.

Да, неприятно, но это еще «не конец света»! Вы же помните, что жизнь дает возможности постоянно. Конечно, надо проанализировать, в чем недоработали вы. Но не всегда причина лежит в вас. У клиента может возникнуть миллион форс-мажоров, из-за которых он неожиданно поменял решение (заболела тетка, кинул партнер и т.д.), поэтому не принимайте ситуацию только на свой счет!

Мой личный совет: идя на встречу не заикливайтесь на задаче заключить договор, исключительно. Вам выпал шанс поймать лично крутого ви́па, так будьте во всеоружии. Если вы заранее поставите еще параллельно множество задач, то потеря договора будет не такой горькой.

Что нужно сделать еще?

1. Запомните клиенту. Оставьте у него в памяти самые лучшие о вас представления, пусть у него возникнут позитивные ассоциации — вы крутой эксперт, которому можно доверять; этот парень (девушка) не разводит меня на деньги; это очень позитивный человек, общение с которым совсем не напрягает; эта девушка хорошо одета.

2. Не скрывайте, что вы хотите работать с клиентом и дальше, поэтому задайте вопросы, которые станут мостиком к следующему контакту. Спросите прямо: когда можно вам позвонить в следующий раз?

3. Еще очень важно: не кукситесь от ситуации, сохраняйте лицо, а особенно чувство юмора. Делюсь двумя совершенно волшебными фразами, которые можно сказать в конце встречи (они работают на миллион процентов): **«Я буду бороться за вас, как за клиента!»**, **«Поверьте, приобретя наш продукт (услугу), вы мне потом скажете спасибо, что я вас уговорила!»**, **«Вдгонку можете сказать: «Я буду о вас думать!»**.

Как-нибудь потом расскажу детально, почему это работает.

Еще пару слов о следующем контакте. Исключительно из личного опыта. Я, когда контактирую с клиентом после его отказа, говорю с юмором **«мы по вам очень соскучились, давайте уже работать»**. Эта полушутливая фраза делает коммуникацию более легкой и клиент с удовольствием назначит вам следующую встречу, звонок и т.д.

P.S. Еще много всего интересного в моем Телеграме. Подписывайтесь.



МАРКЕТИНГ БЕЗ ИЛЛЮЗИЙ:

Наталья Кондратьева

Игорь Манн — о трендах, мотивации и том, как стать номером один

В мире маркетинга все меняется с бешеной скоростью. Но что действительно важно сегодня? Как руководителю понять, работает ли маркетолог? Почему новый тренд не всегда принимают в компании? И как не сломаться, поставив амбициозные цели? На эти темы мы поговорили с Игорем Манном, маркетологом номер один в России, автором бестселлеров и экспертом с богатым опытом, чтобы понять, как выстроить эффективный маркетинг, мотивировать команду и не потеряться в океане возможностей. Это интервью — кладезь полезных инсайтов для предпринимателей, маркетологов и руководителей.

Что сегодня значит быть в тренде

— Какие сегодня самые актуальные тренды в маркетинге? Что без чего нельзя?

— Обойтись можно без всего. Что такое тренд? Это то, что случится, и что начинают применять. Если просто наблюдаешь — ты не в тренде. В моей новой книге «Тренды маркетинга» 56 таких трендов. Нужно выбирать и делать то, что полезно конкретно для тебя.

Например, в 2012 году международный гуру маркетинга Филипп Котлер выделил всего три тренда.

1. Инновация.

Друкер еще в 1950-х сказал, что в бизнесе две ключевые функции — маркетинг и инновация, они создают прибыль, все остальное — издержки. Но инновации до сих пор не изучены так, как следовало бы.

2. Забота о сотрудниках.

Когда выбираешь между клиентом и сотрудником, нужно в первую очередь заботиться о сотрудниках: привлекать, удерживать, повышать лояльность и вовлекать их в работу. Клиентов много, а хороших сотрудников мало. Сейчас это особенно актуально — мы больше охотимся за сотрудниками, чем за клиентами.

3. Клиентоориентированность.

Удивительно, но до сих пор она не стала мейнстримом во многих российских компаниях. Кто-то этим занимается, кто-то — нет.

Как оценить эффективность маркетинга

— Как руководителю оценить маркетолога, если нет очевидных показателей?

— Есть термин ROMI — возврат на маркетинговые инвестиции. Считать сложно, особенно офлайн. В онлайне проще — сколько потратил, сколько получил лидов. Совет: нанимать маркетологов, которые сразу делают эффективный маркетинг. Например, лучше сделать простой, но продуманный стенд, чем красивый, но неработающий. Маркетинг должен быть качественным — тогда результат видно без сложных подсчетов.

Маркетинг без бюджета: что изменилось?

— Котлер назвал вас номером один в маркетинге без бюджета. Что изменилось с тех пор?

— В 2008 году я описал 50 инструментов. Сейчас часть устарела, но большинство все еще актуальны. Собрал еще 67, всего 117 в моей книге «Маркетинг без бюджета». Американская ассоциация маркетинга насчитала более 5000 инструментов — на этом фоне безбюджетных мало. Например, соцсети — сюда вход почти бесплатный, но, чтобы расширяться, нужны инвестиции и много труда.

Социальные сети и Telegram: правда и мифы

— Насколько соцсети способны заменить остальные инструменты?

— СMM — только часть маркетинга, а маркетинг — это комплекс. Соцсети важны, особенно для малого бизнеса, но не решают все задачи.

— Что скажете про Telegram?

— Telegram — мощный канал, который сочетает мессенджер и соцсеть. Это прямой контакт с аудиторией, доверие, особенно к авторским каналам. Минус — сложные алгоритмы продвижения.

— Как относитесь к моде на ведение своих каналов?

— Телеграм стоит иметь, но я использую его по остаточному принципу. Предпочитаю WhatsApp для общения с клиентами, чтобы Телеграм был соцсетью. Переписываться в нескольких мессенджерах неудобно. В соцсетях можно играть три роли: представитель, СМИ и торговая площадка — выбирай, как комфортно.

Внедрение изменений в компании: борьба с сопротивлением

— Вы консультируете крупные компании. Как внедрять новые инструменты, если персонал сопротивляется?

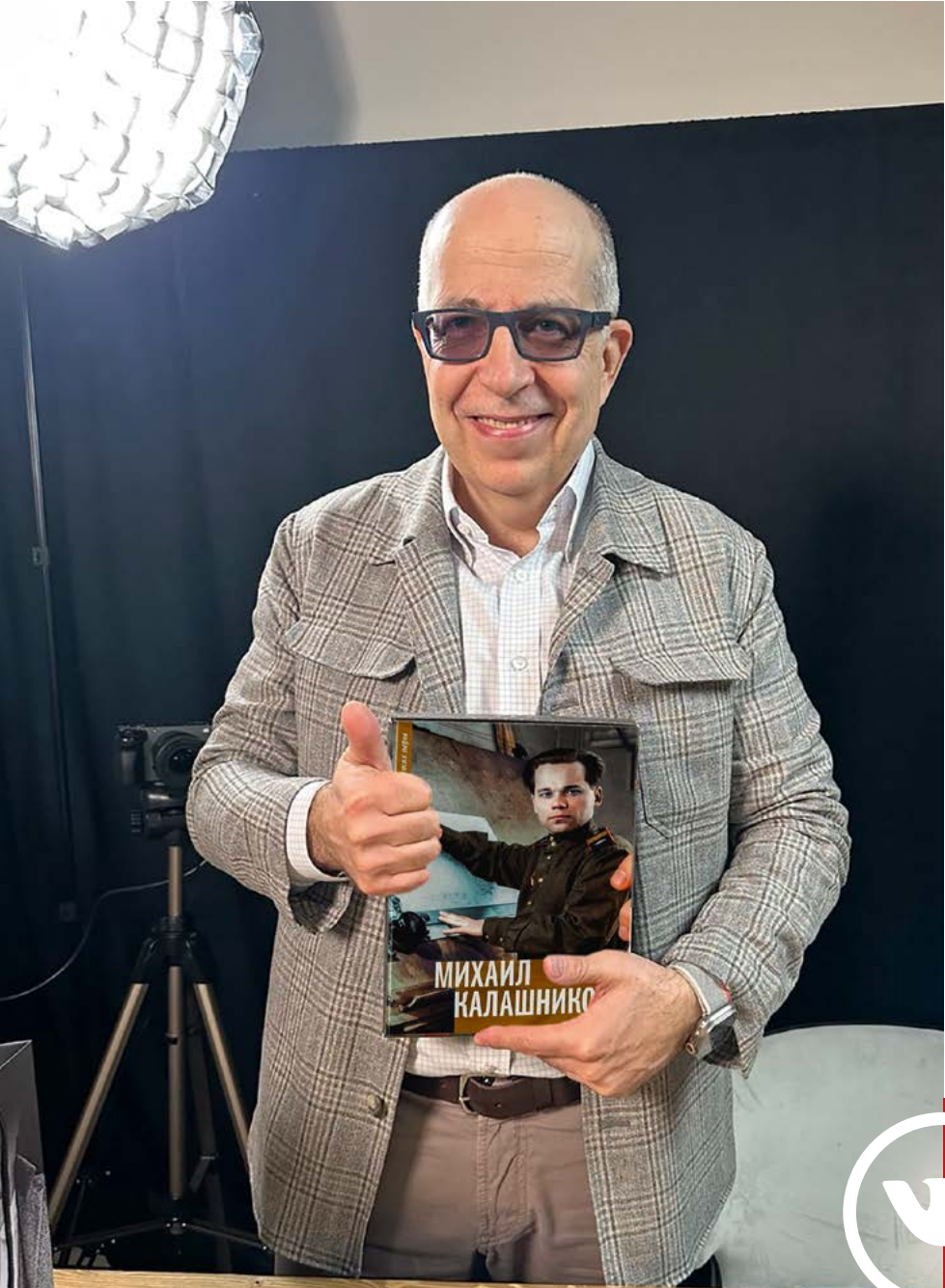
— Привязывать вознаграждение не только к себе, но и к команде. Если делаем задачи — бонусы и даже вечеринка. Директор по маркетингу не должен делать все один.

Расскажу историю: работал с большой компанией по программе «90 дней» — план квартала с 30-40 задачами. Собственник доволен, директор по маркетингу спрашивает команду: «Будем работать дальше?». И команда отвечает: «Нет». Вот такая реальность.

Люди часто сопротивляются — не хотят работать больше или эффективнее. Моя задача — показать, что новые навыки повысят их ценность на рынке, улучшат карьеру. Не все мотивируются, но многие — да.

— Значит, одного директора недостаточно?

— Никогда. Если команда не хочет — ничего не получится.



Пять шагов, чтобы стать номером один

— Слушал ваше выступление «Как стать номером один». Насколько оно актуально сейчас?

— Пять шагов: цель, аудит себя, план развития, результаты, продвижение. Сейчас продвижение стало настолько важным, что его я переместил на второе место. Если тебя не знают — тебя не покупают. Продвижение — ежедневная работа.

Челленджи и споры — мотивация к действию

— Насколько важно ставить себе челленджи?

— Я считаю, что день удался, если сделал одну большую задачу. Иметь несколько целей — плохо. Жил год без целей — не получилось, было тревожно.

Споры и челленджи — отличный мотиватор. У меня был приятель, с которым я спорил на количество прочитанных книг и кубики пресса. Спор — мощный ускоритель успеха. Спорьте с собой и другими — это помогает начать делать и не бросать.

Как не сорваться с долгосрочных целей

— Как не «слиться» с годовой целью, например, читать книги?

— У меня есть понятие «соскакиватель» — причина, почему нарушаешь слово себе. Например, жена приготовила вкусное, я сорвался с диеты. Главное — понять причину, не корить себя, а анализировать спокойно. Если не читаешь книгу совсем, начни с 15 минут утром — маленькая привычка, которая заряжает мозг.

— Понимание «соскакивателя» помогает не бросать цели?

— Да. Не посыпать голову пеплом, а анализировать и продолжать.

Личная эффективность и тайм-менеджмент

— Вы делаете невероятно много дел... Как вам удается быть настолько эффективным?

— Я знаю людей эффективнее. Но по сравнению с большинством — да, я эффективный. Секрет не в том, чтобы делать много, а в том, чтобы регулярно делать самое главное. Тогда ты будешь продвигаться к цели и будешь выглядеть эффективным в глазах других людей.

Главный секрет успеха и воспитание детей

— В чем главный секрет успеха Игоря Манна?

— Я не родился успешным. Родители вложили много, чтобы я стал амбициозным и сильным. Мой секрет — знание + действие: «Знать, что делать. Знать, как делать. Взять и сделать».



https://vkvideo.ru/video-230476679_456239017?list=884e46deed1075a4d2



МАРКЕТИНГ БЕЗ ДЕНЕГ

Игорь Манн — эксперт по маркетингу без бюджета, и да, его инструменты работают. Но насколько они применимы и достаточны, если речь идет об амбициозных задачах по завоеванию большого количества потребителей или формирования имиджа предприятия? Мы решили обратиться к ведущим в регионе специалистам по маркетингу и PR.

Уверены, их мнение будет интересно всем, ведь эти люди сумели доказать эффективность своих действий. Благодарим за отклик на наше предложение высказаться.

МАРИЯ ЧЕРЕПАНОВА, директор по маркетингу медицинского центра «Лада Эстет»:

— Самая бесплатная и самая эффективная реклама — это рекомендация. Рекомендуют тогда, когда продукт соответствует, а лучше превосходит ожидания. Если нет денег на рекламу — старайся и работай над продуктом.

Основной залог успеха продукта (услуги) — попадание в точки принятия решения о его покупке. Как узнать эти точки? Спросить покупателя. Главная ошибка — додумывать за потребителя, накладывать на него свои знания о продукте или прикрываться красивой упаковкой.

Чудес не бывает. Либо самая низкая цена, либо качественный продукт. Любое рекламное ухищрение способствует продажам в короткий момент. Если вы продали некачественный продукт, потребитель отреагирует моментально, и вернуть его будет гораздо дороже, чем спровоцировать первую покупку.

МИХАИЛ КРОТИКОВ, пресс-секретарь энергетической компании:

— Маркетинг без бюджета. Звучит как оксюморон. Маркетинг — это часть бизнеса. Если бизнес не вкладывает в маркетинг, то это означает, что он ему не нужен (есть группы товаров и услуг, которые не только «в рекламе не нуждаются», но и в продвижении, и даже в увеличении числа заказчиков-покупателей). Или означает то, что ресурсы, расходуемые на маркетинг, по какой-то причине проходят под грифом BTL, то есть не всегда выражаются в деньгах.

Примерно то же касается и т. н. «бесплатного пиара». Как правило, это результат работы пиарщика (достаточно высокооплачиваемого), который вложился своими ресурсами — знаниями, опытом, связями, договоренностями и пониманием ситуации на рынке. Конечно, бывают исключения, но как раз с ними-то разобраться легко. Это как выигрыш в лотерею. Внезапно ролик, пост

или мем «выстреливает» и прославляет своего владельца. А критерий оценки собственно работы автора простой. Как с выигрышем в лотерею. Можешь повторить? То-то и оно.

Согласен, что «маркетинг без бюджета», что «бесплатный пиар» звучат одинаково приятно для владельца бизнеса. И на обложке книги в качестве

названия будет выглядеть заманчиво. Поставьте на полку, на которой написано «Фантастика».

ЕЛЕНА ТОРОВА, пресс-секретарь филиала ПАО «Ростелеком» в УР:

— Что-о-о, вы серьезно? Маркетинг без денег? Пиар без бюджета? Пожалуй, это удел супергероев, монополистов или уникамов вроде Волка с Уолл-Стрит.

Искусство продавать, не вкладываясь в продвижение, — это определенно что-то за гранью рационального. Удачная мысль, пришедшая из ниоткуда. Момент чистого озарения. Вспышка. Это когда маркетолог, подобно канатоходцу, поднимается вверх по опасной кривой потребительского спроса, и вся его страховка — коммерческое чутье, талант и невероятная вера в себя. Все вокруг, как водится, коварно над ним посмеиваются и прогнозируют провал, но вдруг — неожиданно для критиков — его маркетинговый план срабатывает. Продажи взлетают. Как у него это получилось? А никто не знает.

Я верю, что секрет «успеха без денег» всегда индивидуален. Он «вписан» в ожидания социума. Этот опыт невозможно скопировать, присвоить или подогнать под себя, подкрутив шестеренки, — в лучшем случае получится что-то отдаленно похожее, а по факту — классическое прокрустово ложе, или, как сейчас модно говорить, натягивание совы на глобус. Нужно каждый раз создавать новую формулу общения с аудиторией. А универсальной нет в природе.

Единственная константа в эффективном маркетинге — новизна, неожиданность, переосмысление привычного. Живая человеческая эмоция работает гораздо лучше, чем таргетированная реклама в социальных сетях. Сейчас в мире сформировался рынок впечатлений: мы покупаем не товар, а радость от обладания им, ощущение причастности к чему-то большему. И толковый маркетолог — это тот, кто умеет дать потенциальному клиенту максимум эмоций при минимуме затрат. Стоит подарить человеку радость, комфорт, окрыленность, дельный совет, ценную консультацию, и он придет за ними снова. Еще и друзей приведет.

Я представитель цифровой индустрии. И сейчас мой любимый PR-инструмент — искусственный интеллект. Я часто использую его в проведении массовых мероприятий. Это недорого, но эффект «вау» присутствует всегда. Люди с воодушевлением примеряют на себя образы викингов, монархов, рыцарей, пиратов, летчиков или даже персонажей из мира киберпанка: «Это же я! Так прикольно, обалдеть!». И я понимаю, что мы смогли подарить им самое важное — радость момента, воодушевление.

УЖАС,
летящий на крыльях дня

Сергей Савинов



Утром 6 и 9 августа 1945 года США сбросили атомные бомбы на японские города Хиросиму и Нагасаки. Это первые и единственные в истории случаи боевого применения ядерного оружия. Бомбардировки положили начало ядерной эре и навсегда изменили подходы к взаимоотношениям между мощнейшими по военному потенциалу державами.

Предыстория и причины бомбардировок

К лету 1945 года ситуация в Тихоокеанском регионе достигла критической точки. Несмотря на очевидное военное превосходство союзников, Япония продолжала сопротивление. После кровопролитных битв за Иводзиму и Окинаву, где потери американских войск составили десятки тысяч человек, командование США начало планировать операцию «Даунфолл» — масштабное вторжение на японские острова. По оценкам военных, такая операция могла привести к потерям до миллиона американских солдат и до 10 миллионов японских жизней.

В это время завершался секретный «Манхэттенский проект» по созданию атомного оружия. 16 июля 1945 года в Нью-Мексико успешно прошли испытания первой атомной бомбы, что дало американскому руководству новый инструмент для принуждения Японии к капитуляции.

26 июля 1945 года союзники опубликовали Потсдамскую декларацию с требованием безоговорочной капитуляции Японии, угрожая в случае отказа «быстрым и полным уничтожением». Японское правительство отвергло ультиматум, что стало формальным поводом для применения атомного оружия.

Но не это было главной причиной атаки. В войну на Дальнем Востоке вступил СССР, выполняя свои обязательства перед союзниками. И за десять дней поставил на колени миллионную Квантунскую армию — главный сухопутный кулак японцев. Американцам нужно было отыграться за неудачную попытку присвоить победу над Третьим рейхом, и они сделали ход конем.

Выбор целей

Для атомных бомбардировок был создан специальный комитет по выбору целей. Изначально рассматривались несколько городов:

- Киото (крупный промышленный центр);
- Хиросима (военный порт и штаб армии);
- Иокогама (центр военной промышленности);
- Кокура (крупный арсенал);
- Ниигата (военный порт).

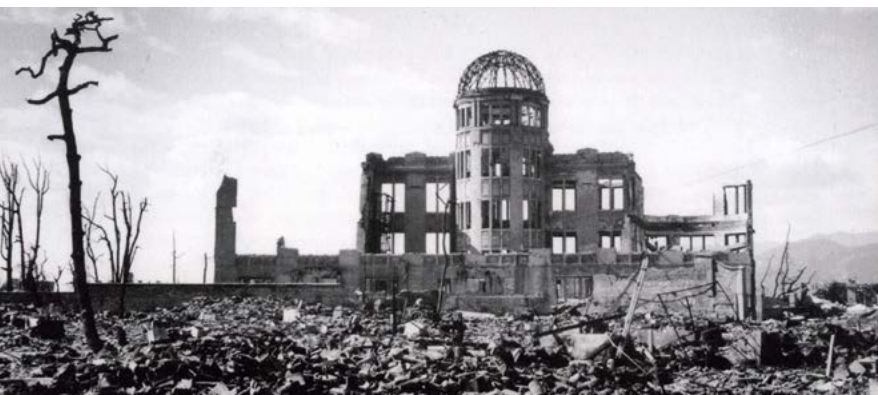
Киото был исключен из списка личным решением военного министра США Генри Стимсона, у которого были связаны романтические воспоминания с древней столицей Японии. Хиросима была выбрана как важный военный центр с удобным расположением — окружающие холмы могли усилить эффект взрыва.

Бомбардировка Хиросимы 6 августа 1945 года

Утром 6 августа 1945 года бомбардировщик B-29 «Энола Гэй» под командованием полковника Пола Тиббетса вылетел с острова Тиниан. В 8.15 по местному времени с самолета была сброшена урановая бомба «Малыш» (Little Boy) мощностью около 15 килотонн. Бомба взорвалась на высоте 600 метров над городом. Последствия были катастрофическими.

- Взрыв уничтожил около 70% зданий города.
- Площадь полного разрушения составила 5 квадратных миль.
- Температура в эпицентре достигала 4000 °С.
- По разным оценкам, от 90 тысяч до 166 тысяч человек погибли сразу или в течение нескольких месяцев после взрыва.
- 90% жертв составили мирные жители.

Очевидцы описывали апокалиптические сцены: люди с обугленной кожей, реки, заполненные трупами, тени от тел, навсегда оставшиеся на стенах уцелевших зданий. Многие выжившие впоследствии умерли от лучевой болезни, ожогов и инфекций.



Бомбардировка Нагасаки 9 августа 1945 года

Первоначальной целью второй бомбардировки был город Кокура, но из-за плохой видимости бомбардировщик B-29 «Боксер» под командованием майора Чарльза Суини направился к запасной цели — Нагасаки. В 11.02 была сброшена плутониевая бомба «Толстяк» (Fat Man) мощностью в 21 килотонну. Особенности рельефа Нагасаки (город расположен в долинах между холмами) ограничили зону разрушения.

- Площадь полного разрушения составила 2,6 квадратной мили.
- Погибло от 60 тысяч до 80 тысяч человек.
- Было разрушено около 23% зданий (против 92% в Хиросиме).

Капитуляция Японии и окончание войны

Шок от атомных бомбардировок, а также вступление СССР в войну против Японии 8 августа 1945 года, заставили японское руководство пересмотреть свою позицию. 15 августа император Хирохито объявил о капитуляции Японии, назвав атомные бомбы «новым и самым жестоким оружием». Официальный акт о капитуляции был подписан 2 сентября 1945 года на борту линкора «Миссури».

Долгосрочные последствия

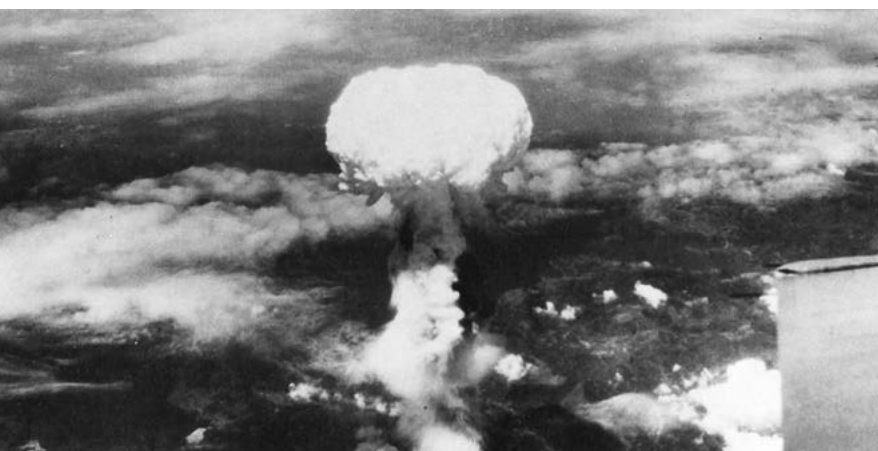
- Выжившие («хибакусы») страдали от лучевой болезни, рака, катаракты и других заболеваний.
- У детей, родившихся у облученных родителей, наблюдались повышенные риски врожденных аномалий.
- Японское правительство предоставило хибакуса бесплатное медицинское обслуживание.

Политические последствия

- Бомбардировки положили начало ядерной гонке вооружений.
- Они стали мощным сдерживающим фактором в международных отношениях.
- Спровоцировали этические дебаты о допустимости применения ядерного оружия.

Этические и исторические дискуссии

До сих пор не утихают споры о необходимости и оправданности атомных бомбардировок.



Основные аргументы сторон

За бомбардировки

- Спасли жизни сотен тысяч американских солдат и миллионов японцев, которые погибли бы при вторжении.
- Ускорили окончание войны, предотвратив дальнейшие жертвы.
- Продемонстрировали ужасающую мощь ядерного оружия, что, возможно, предотвратило его дальнейшее применение.

Против бомбардировок

- Япония уже была на грани капитуляции, особенно после вступления СССР в войну.
- Жертвы среди гражданского населения несоизмеримы с военной необходимостью.
- Бомбардировки можно рассматривать как военное преступление и террористический акт.

Толстяк. Продолжение

Мало кто помнит, но первый советский атомный заряд, испытанный в 1949 году, был аналогом бомбы «Толстяк».

Он был собран по такой же схеме с единственной целью — воспроизвести опыт: если получилось так же, как у американцев, значит, все сделали правильно. Получилось.

На самом деле, обе схемы урановой и плутониевой бомбы отработывались советскими учеными изначально, еще до получения сведений от разведки. И плутониевый заряд был в приоритете. После первых испытаний каждый пошел своей дорогой.

Первый советский атомный заряд представлял собой конструкцию, в которой перевод активного вещества плутония в закритическое состояние осуществлялся за счет сжатия посредством сходящейся сферической детонационной волны — такая же бомба была сброшена на Нагасаки.

Информация о том, что американцы используют подобную конструкцию, была получена от разведчиков. Но ее еще нужно было воспроизвести. Для обжатия заряда было необходимо создать давление до 1 млн атмосфер. И для этого требовалась качественная, очень чистая взрывчатка. Электродетонаторы, симметрично расположенные на сферической поверхности, должны были сработать с очень высокой точностью — 3 микросекунды. Лучшие умы работали над этой непростой задачей. И они справились.

Подрыв заряда был произведен ровно в 7 часов утра 29 августа 1949 года. Используемая в опыте аппаратура позволила провести оптические наблюдения, измерения теплового потока, параметров ударной волны, характеристик нейтронного и гамма-излучения, определить поле радиоактивного загрязнения местности, изучить воздействие поражающих факторов на биологические объекты. Показания приборов подтвердили достижение планируемой мощности взрыва — 20 килотонн в тротиловом эквиваленте.

Разработка и испытание первой советской атомной бомбы были успешно завершены. Работы над ней стимулировали развитие новых научных направлений, таких как вычислительная математика, физика высоких плотностей энергии, включая средства диагностики взрывных процессов, ускорительная техника и физика атомного ядра, радиохимия и физикохимия получения высокоочищенных и специальных материалов, радиационная биология.

Больше атомные бомбы никто ни на кого не бросал. Ядерные заряды стали элементом стратегического сдерживания.

ДЕЛОВОЙ КВАДРАТ

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОРТАЛ

D-KVADRAT.RU

vk.com/club106841870
t.me/delovoy_kvadrat
zen.yandex.ru/dkvadrat



12+



КОНДРАТЬЕВА TALKS



Это о том и для тех, кто хочет вести переговоры успешно. И не важно, кто вы сегодня – большой босс, РОП или начинающий менеджер по продажам.

Этот канал откроет вам секреты по быстрому «захвату» клиента в приятный плен долгосрочного сотрудничества, причем без ножа и кинжала. Тонкости переговоров, нюансы сделок, маленькие приемы, которые меняют исход встречи и делают клиента другом, – здесь все об этом.

Проверенные и работающие слова и фразы из заветного сейфа моего личного опыта даруются в постах подписчикам исключительно во имя роста их успешности. Как продавать дороже, закрывать жесткие сделки и вести переговоры, чтобы оппонент в конце еще и спасибо сказал, а еще как работать с ВИПами, чтобы они вас глубоко зауважали. Все здесь.

А также лучшие практики лучших предпринимателей Удмуртии и России, истории их успеха тоже для вас.

Сканируйте QR и заходите. Здесь говорят на одном языке – языке сильных, думающих и открытых новому.



[https://youtube.com/
@kondrateva_peregovory_prodazhy](https://youtube.com/@kondrateva_peregovory_prodazhy)

<https://t.me/kondratyevataalks>

