

репутация

деловая

№610

26 мая
2014 года



СЕРГЕЙ ШАДРИН:

На благо людям

Рустэм Зайнуллин отстоял перед экспертами свое место

Светлана Кривилева против уравнивания бюджетников

Андрей Пономарев рассказал о зарплатах

Денис Агашин назвал любимые города

Айдар Сахапов научит носить костюм «по-итальянски»



paracels-pr.ru

*Примите мои
искренние и сердечные
поздравления с днем
рождения!*

*От всей души
поздравляю Вас со
знаменательной
юбилейной датой!*



Игорь Дьяченко,
главный врач
Республиканской
клинической
инфекционной больницы

Уважаемый Сергей Геннадьевич!

В медицине Вы прошли большой путь, были и главным врачом лечебно-профилактического учреждения, возглавляли Министерство здравоохранения Удмуртской Республики. На всех постах Вы работали ответственно, грамотно, профессионально. За те годы, что Вы руководите Территориальным фондом обязательного медицинского страхования, система оказания медицинской помощи в Удмуртии была укреплена и усовершенствована.

От всей души желаю Вам крепкого здоровья, активного долголетия, реализации всего задуманного, тепла, счастья, благополучия Вам и Вашим близким! Пусть Ваши знания, энергия еще долгие годы служат в интересах развития здравоохранения региона.

В здравоохранении Вы работаете более 30 лет. За эти годы Вы зарекомендовали себя в медицинском сообществе грамотным организатором, авторитетным руководителем, профессиональным, целеустремленным специалистом, внимательно относящимся к любому вопросу. Возглавив территориальный фонд обязательного медицинского страхования, Вы многое сделали для совершенствования ОМС в Удмуртской Республике и стабильной работы всей системы здравоохранения.

В этот праздничный день искренне желаю Вам благополучия и крепкого здоровья. Пусть на жизненном пути рядом с Вами всегда будут надежные друзья, единомышленники, коллеги, а поддержка близких придаст сил для новых успехов в профессиональной деятельности.

*Примите самые теплые
поздравления по случаю
Вашего юбилея!*

Этот день – еще один повод сказать в Ваш адрес искренние слова признательности и уважения за Ваш труд в области обязательного медицинского страхования, за профессионализм и верное служение делу, за замечательные человеческие качества: искренность и порядочность, отзывчивость и доброжелательность, принципиальность и ответственность.

Искренне желаю Вам новых успехов в работе, крепкого здоровья и долгой счастливой жизни. Пусть удача, успех и вдохновение будут верными спутниками во всех начинаниях, сердце всегда будет наполнено душевной гармонией, теплом и заботой членов семьи, взаимопониманием коллег, искренностью окружающих.



Николай СТРЕЛКОВ,
ректор Ижевской
государственной
медицинской академии,
заслуженный врач РФ,
профессор



Эдуард ХАЛИМОВ,
главный врач БУЗ УР
«ГКБ № 6 МЗ УР»

Уважаемый Сергей Геннадьевич!

*Рад поздравить Вас
с замечательным
юбилеем!
Всю свою жизнь
Вы посвятили
благородному делу –
заботе о здоровье
человека.*

В последние годы Вы стоите у руля организации, которая занимается важным и нужным делом – реализацией государственной политики в сфере обязательного медицинского страхования на территории республики. Благодаря мерам, реализуемым в последние несколько лет региональным ТФОМС и Министерством здравоохранения, мы начали работать по новым медико-экономическим стандартам: тариф на оказание помощи при многих заболеваниях существенно вырос, это значит, что больницы могут проводить пациентам больший объем исследований, применять более качественные медикаменты и расходные материалы.

Желаю Вам успехов в делах, семейного благополучия, уверенности и оптимизма, тепла и любви близких людей, понимания и поддержки. Своим терпением и чуткостью, душевным теплом и верностью своей профессии Вы заслужили бесконечное уважение! Будьте счастливы и здоровы!



Дмитрий Марданов,
главный врач
городской поликлиники
№ 1 Министерства
здравоохранения УР

ИНДЕКС

ПЕРСОНЫ, ПРЕДПРИЯТИЯ

А Агашин Д. 2, 20, 27	К Кагаров Э. 2 Касимов М. 17 Кауфман Т. 22 Коробейников Е. 21 Котов К. 3 Кутергин К. 22 Кочуров И. 10 Кривилева С. 5 Кудрявцев Е. 4	С Сахапов А. 24 Скворцов Н. 9 Соловьев А. 6 Стерник Г. 16 Стрелков Н. 2 обл.	Шишкин А. 20 Штельмах Т. 26	М Мастер 28
Б Баласников М. 3 Баушев А. 2 Башенина Е. 19 Бош Э. М. 26 Булгакова В. 12 Бычков Ю. 28	Л Лебедев А. 2 Лебедева З. 25	Т Третьякова А. 17 Трефилов А. 13	Р Parus Plaza 19	О Оренбургская ТК 9
В Вайнзихер Б. 9 Варначев В. 14 Вьюгов А. 10	М Макарова О. 17 Марданов Д. 1	У Ушаков А. 17	А АвтоВАЗ 6 АК Барс Банк 15 АССО-Строй 20	П Парус 19 Прикампромпромект 23
Г Горькова И. 4	П Пономарев А. 14 Пушкарёва Л. 21	Ф Фазульнова З. 3 Фоминов А. 4	Б БыстроБанк 15	Р Росбанк 15 Россельхозбанк 14
Д Долганов В. 5 Донкерс К. 26 Дьяченко И. 2 обл.	Р Рогова И. 23 Романенко Е. 14 Радионов О. 6 Рябов М. 6	Х Хазанов М. 20 Хазиев М. 3 Халимов Э. 2 обл. Хэмилтон М. 27	В Волжская ТК 9 ВТБ 24	С Сбербанк 13 Спецгазавтотранс 2
З Зайнуллин Р. 4 Злобин С. 13	Ц Цыбаков Е. 17	Ш Шадрин С. 2 обл., 11	Г Газпром 2 Газпромбанк 14	Т ТГК-5 9 ТГК-6 9 ТГК-9 9
			И ИжАвто 6 Ижкомбанк 14 Ижсталь 9	У УралДомСтрой 19 Уральский Банк Реконструкции и Развития 14
			К КЭС 9	

репутация
деловая

18 (610)
26 мая
2014

Еженедельный общественно-политический журнал «Деловая Репутация». Учредитель ООО «Медиа Группа «Парацельс». Победитель конкурса «Предприниматель года-2009» в номинации «Издательская деятельность, полиграфические услуги и реклама». Журнал «Деловая Репутация» призер конкурса «Бренд года-2010» в номинации «Услуги и сервис».

Директор
Лариса Чинькова
boss@paracels-pr.ru

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

Художественный редактор
Вячеслав Леонтьев
slava.wind@gmail.com

Главный редактор
Екатерина Н. Глухова
gen@paracels-pr.ru

Литературный редактор
Ирина Комлева
ivk@paracels-pr.ru

Редактор сайта
Екатерина Глухова
gen@paracels-pr.ru

Обозреватели:
Алена Ускова
Екатерина Глухова
Алевтина Митрофанова
Мария Русалева
Марина Глухова

Корректор
Надежда Минеева

Оформление:
Александра Черезова
Юрий Мильчаков

Фото:
Фарит Касимов
Эдуард Соловьев
Александр Горбунов
Константин Семенов

**Отдел по работе
с клиентами:**

Вера Березина
bvv@paracels-pr.ru
Татьяна Буддакова
buldakova@paracels-pr.ru
Мария Загуменнова
zma@paracels-pr.ru
Татьяна Зуева
zts@paracels-pr.ru

Наталья Родионова
rnr@paracels-pr.ru
Надежда Трухина
tns@paracels-pr.ru
Татьяна Широкова
agro@paracels-pr.ru
Елена Юрина
yurina@paracels-pr.ru

Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Приволжскому федеральному округу. Св-во ПИ №ФС 18-3436 от 05.07.07 г. Адрес издателя, редакции: 426000 Удмуртия, г. Ижевск, ул. Барышникова, 21а (напротив поликлиники нефтяников). Телефоны: (3412) 64-64-67, 64-64-69. Телефоны рекламной службы: (3412) 64-64-70, 64-64-73. E-mail: mreclama@paracels-pr.ru. Тираж 3000 экз. Отпечатано в ООО «Парацельс Принт». 426000 Удмуртия, г. Ижевск, ул. Барышникова, 21а.

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

Номер подписан в печать
23 мая 2014 года в 19.53

«ДР» май №18 (610) 1



Общество
Новый логотип
Ижевска



Дизайн-студия **Артемия Лебедева** на прошлой неделе в рамках Форума живых городов презентовала логотип Ижевска.

«Еще до начала нашей работы в городе уже существовал свой логотип, который поддерживался многими людьми. Однако ему не хватало индивидуальности. Дело в том, что солярная звезда используется во многих регионах и не является идентификатором столицы Удмуртии, – комментирует арт-директор студии Артемия Лебедева **Эркен Кагаров** (на фото). – У нас получилось сделать привязку к городу по созвучию. Теперь это не просто знак, а еще и буква».

Одним из первых свое мнение по поводу представленной работы высказал глава администрации города **Денис Агашин**. «Я считаю, что получилось неплохо. Логотип отражает сущность Ижевска: яркие краски, многообразие и солярный знак. Безусловно, у каждого горожанина сложится свое мнение по этому поводу. Кто-то раскритикует, а кто-то оценит по достоинству. В любом случае теперь на городских мероприятиях будет использоваться сувенирная продукция с представленным символом», – говорит сити-менеджер.

Напомним, что на протяжении последних шести месяцев группа специалистов студии Артемия Лебедева и администрация Ижевска вели совместную работу над проектом. Дизайнеры последний раз приезжали в город 7 февраля. Их работа оплачивалась из внебюджетных источников.

Финансы
Налоговые поступления
растут

За первые четыре месяца 2014 года налоговая служба Удмуртии отправила в консолидированный бюджет России 44 млрд руб., что на 12,6% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Сегодня большую часть структуры поступления налоговых и неналоговых платежей в республике составляют следующие сборы: платежи за пользование природными ресурсами – 38,4% (16,9 млрд руб.), налог на добавленную стоимость – 23,2% (10,2 млрд), а также налог на прибыль организаций – 14,7% (6,5 млрд). Кстати, с последним возникла интересная ситуация. Согласно данным Удмуртстата, начало 2013 года сопровождалось убытками для республиканских предприятий многих отраслей. Среди них сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, обрабатывающее



производство. Самый большой процент убытка был среди предприятий транспорта и связи – 57,1%. Несмотря на тяжелое положение, за год, судя по возросшим налоговым отчислениям, ситуацию удалось изменить.

Отметим, что за период с января по апрель этого года в консолидированном бюджете УР оказалось 15,6 млрд рублей. Это на 1,8 млрд, или на 12,7% больше, чем в прошлом году.

ТЭК
«Спецгазавтотранс»
прошел сертификацию

ДООАО «Спецгазавтотранс» ОАО «Газпром» по результатам прошедшего аудита подтвердило соответствие требованиям стандартов системы менеджмента качества СТО Газпром и получило сертификат соответствия. СТО Газпром – первый в России корпоратив-

ный комплекс стандартов систему менеджмента качества, он одобрен российскими и зарубежными специалистами, а также правительством России.

Внедренная и работающая система менеджмента качества СТО Газпром 9001-2012 дает множество преимуществ, в том числе обеспечение декларируемого качества продукции/услуги, возможность принимать успешное участие в тендерах, повышение имиджа и репутации компании, обеспечение ее экономической устойчивости, эффективное распределение ресурсов, полномочий, усиление трудовой дисциплины и повышение квалификации сотрудников, улучшение управленческих процессов внутри компании, получение долгосрочных конкурентных преимуществ.

Строительство
Ввод жилья
увеличился на 39%

Ввод жилья в Удмуртии в январе-апреле 2014 года вырос на 39%. За этот период было введено в эксплуатацию 168,6 тыс. кв. м общей площади жилых домов. По данным Удмуртстата, индивидуальные застройщики возвели 71,7 тыс. кв. м, или 43% от общего ввода по республике.

«Массовая сдача жилья сейчас происходит в связи с тем, что подошел срок тех объектов, о строительстве которых объявлялось год-полтора назад в момент подъема рынка, – комментирует генеральный директор «ИММО Проджектс Групп» **Александр Баушев**. – В ближайшее время статистика вновь покажет спад».

Отметим, что в этом году строительных работ в регионе выполнено на 7,4 млн руб., что на 13,5% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.



НАЛОГОВЫЙ ПЕРЕРАСЧЕТ

Участники Петербургского экономического форума выступили с идеей **снизить НДС с 18 до 15%, а для малых предприятий и сферы услуг – до 5–6%**, приняв при этом ряд мер для выравнивания положения отдельных секторов и изыскав дополнительные источники финансирования. Кроме того, **предлагается сократить страховые отчисления, но в то же время расширить возможности для инвестирования денег Пенсионного фонда России и частных пенсионных фондов.**

Зульфия ФАЗУЛЬЯНОВА,
директор
ООО «КБК «Заря»:



– Когда мы начинаем беседовать о необходимости снижения нагрузки на бизнес и изменениях в законодательстве, я всегда вспоминаю налог с оборота. Все платили 3% и не знали проблем, особых жалоб на непомерное налоговое бремя не поступало. Разумеется, озвученные на экономическом форуме идеи по снижению НДС предприниматели воспримут с радостью. Но еще больше позитивных эмоций у них вызвало бы решение вопроса с постоянно возрастающими штрафными санкциями. Вот что является настоящей проблемой для бизнеса. В моей практике был случай, когда Росприроднадзор вышел с проверкой на пилораму и, обнаружив на территории опил, выписал штраф на 30 тыс. рублей. Все доводы о том, что этот недостаток можно устранить в режиме реального времени, и вообще опил – это побочный эффект рабочей смены, не возымели действия. Отсутствие понимания со стороны контролирующих органов и ежегодно увеличивающиеся суммы штрафов буквально загоняют предпринимателей в угол. Причем основной удар приходится на малый бизнес.

Константин КОТОВ,
директор группы
компаний «Фуд-Сервис»:



– Любое снижение налогового бремени стимулирует повышение активности предпринимательского сообщества. Но в инициативах участников инвестиционного форума речь идет о налогах общего режима. В данном случае важно, чтобы наряду с их уменьшением не велась отмена специальных налоговых режимов, потому как очень многие представители малого бизнеса пользуются ими. К сожалению, пока практика показывает, что такое вполне может произойти. Например, в этом году отменили льготу по налогу на имущество, а это значительные средства. Напомню, что в Ижевске у здания Управления Федеральной налоговой службы по Удмуртии даже проходили пикеты по этому поводу, к решению вопроса привлекался уполномоченный по правам предпринимателей, но результата это не дало. Теперь предприниматели и организации, работающие по УСН и ЕНВД, будут платить налог в полном объеме по ставке 2,2%. По итогам года получается огромная сумма. Это деньги, которые мы могли инвестировать в бизнес, создать новые рабочие места.

Марат ХАЗИЕВ,
налоговый консультант
ООО «Юридический
центр»:



– Идея о снижении НДС не нова, эту тему обсуждают уже не первый год. Безусловно, даже небольшая корректировка могла бы снизить нагрузку на бизнес. Тот же эффект дало бы и сокращение страховых отчислений, ведь если сегодня выплаты, которые по закону обязан делать работодатель, то получается, что на это уходит порядка 50% зарплатного фонда. Но это только с одной стороны. С другой же, я не вижу предпосылки к тому, чтобы государство пошло на такую либерализацию налогового законодательства именно сейчас. Полагаю, что идеям пока не суждено реализоваться, по крайней мере, до того, как в стране не начнется экономический рост.

Если рассуждать в целом, то я вообще выступаю за отмену НДС. По сути это косвенный налог, кроме того, с его возмещением связана масса коррупционных схем. Оптимальным решением была бы замена НДС на налог с продаж, который является более прозрачным, а в долгосрочной перспективе еще и более выгодным для государства.

Михаил БАЛЯСНИКОВ,
президент Удмуртской
республиканской общественной
организации «Защита и развитие
интересов малого и среднего
предпринимательства»:



– Когда государство говорит о том, что у нас самый низкий налог на прибыль, никто по большому счету и не спорит. Только не стоит забывать, что предприниматель должен делать в казну массу других взносов. Взять тот же налог на нежилые помещения, который сейчас будет высчитываться не от балансовой, а от кадастровой стоимости объекта, что повлечет очередное увеличение нагрузки.

Что касается общих мер по совершенствованию законодательства, то считаю необходимым, несмотря ни на что, сохранить ЕНВД и упрощенную систему налогообложения ввиду их высокой значимости для малого бизнеса. А вообще предпринимателям было бы удобнее отменить налоги как таковые и просто установить фиксированный процент от прибыли, который они были бы обязаны регулярно отчислять в бюджет. Дальнейшее распределение средств шло бы на уровне органов власти, а бизнес бы не тратил ни время, ни деньги на содержание бухгалтерской службы.

Кадры

Дали экспертную оценку

Первое заседание экспертной группы проекта «Открытое правительство» состоялось на прошлой неделе в Ижевске. Рассматривались кандидаты на должность министра имущественных отношений Удмуртской Республики. Напомним, что на пост претендовали четыре человека: ныне действующий глава ведомства **Рустэм Зайнуллин**, руководитель территориального управления Федерального агентства по управлению государственным имуществом в УР **Ирина Горькова**, директор Многофункционального центра предоставления госуслуг УР **Игорь Быков**, а также директор ОАО «АИКБ «Татфондбанк» **Дмитрий Северный**. В результате победу вполне ожидаемо одержал первый кандидат. Он набрал 314 баллов. Остальные – 274, 240 и 199 баллов соответственно.



«СЕЗОН РАБОТЫ ЭКСПЕРТНЫХ ГРУПП ОТКРЫТ. НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ СФОРМИРОВАНО 28 КОМИССИЙ, В КОТОРЫЕ ВОШЛИ 265 ЧЕЛОВЕК, – говорит председатель Общественной палаты УР **Александр Фоминов**. – По регламенту мероприятия предусмотрено, что **ОДНОВРЕМЕННО В ЗАЛЕ ЗАСЕДАНИЙ НЕ МОГУТ НАХОДИТЬСЯ НЕСКОЛЬКО ПРЕТЕНДЕНТОВ НА РАССМАТРИВАЕМУЮ ДОЛЖНОСТЬ. НА ВЫСТУПЛЕНИЕ КАЖДОМУ КАНДИДАТУ ОТВОДИТСЯ ДЕСЯТЬ МИНУТ**. После доклада экспертам предоставляется право задать по паре вопросов. После того, как все кандидаты презентуют себя, начинается голосование. **МЫ ОЦЕНИВАЕМ ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДОЛЖНОСТИ ПО ПЯТИ КРИТЕРИЯМ: ПРОФЕССИОНАЛИЗМ, АВТОРИТЕТНОСТЬ, АНАЛИТИЧЕСКИЕ НАВЫКИ, УРОВЕНЬ ПРОРАБОТКИ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ, ЛИЧНОСТНЫЙ АСПЕКТ – КАК ДЕРЖИТСЯ НА ПУБЛИКЕ, НАСКОЛЬКО ВЕЖЛИВ, И ДРУГОЕ. ПО КАЖДОМУ ПУНКТУ ЗАЯВЛЕННЫЙ ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ МАКСИМУМ ПЯТЬ БАЛЛОВ. ЗАТЕМ ОНИ ВСЕ СУММИРУЮТСЯ, И ОБЪЯВЛЯЕТСЯ ОБЩИЙ РЕЗУЛЬТАТ»**.

Заседание экспертной группы по выбору кандидата на должность министра имущественных отношений прошло строго по регламенту, времени на выступление хватило всем. «Каждому из участников экспертной группы заранее была предоставлена возможность оценить эссе кандидатов и заочно с ними ознакомиться. Если посмотреть на рейтинг претендентов, то он оказался адекватным и предсказуемым. Конечно, хотелось бы видеть гораздо больше кандидатов на должность главы ведомства, так как чувствовался реальный перевес в сторону людей с богатым опытом: Рустэма Зайнуллина и Ирины Горьковой, – прокомментировал нашему изданию эксперт группы, учредитель «Центра молодого предпринимателя УР» **Евгений Кудрявцев**. – По итогам заседания я всем поставил разные оценки. Лидерами для меня стали опытные в земельных и имущественных вопросах люди, о которых уже упоминалось ранее. Думаю, что действующий министр стал победителем только в силу того, что имеет больше знаний об отрасли и статус исполняющего обязанности. В противном случае у них были бы одинаковые шансы на предлагаемую должность».

Здесь важно сказать, что, несмотря на имеющийся управленческий стаж, каждый из претендентов заметно волновался. Вероятно, это связано с тем, что бороться за какую-либо должность не при-



ходилось слишком давно. **«МОЕ БЕСПОКОЙСТВО, НАВЕРНОЕ, ЗАМЕТИЛ КАЖДЫЙ**, – говорит руководитель территориального управления Федерального агентства по управлению государственным имуществом в УР Ирина Горькова. – **УДАЛОСЬ ВЗЯТЬ СЕБЯ В РУКИ ТОЛЬКО В ТОТ МОМЕНТ, КОГДА МЫ ПЕРЕШЛИ К ВОПРОСАМ. ТОГДА ПОЧУВСТВОВАЛА, ЧТО СО ВСЕМИ ЗДЕСЬ МОЖНО РАЗГОВАРИВАТЬ НА ОДНОМ ЯЗЫКЕ»**.

Рустэм Зайнуллин же позднее признался, что волнуется перед любым публичным мероприятием, даже если это футбольный матч его команды, на который собираются болельщики. Что уж говорить о выступлениях в правительстве.

«ВЫСТУПАТЬ ПЕРЕД ЧЛЕНАМИ ЭКСПЕРТНОЙ ГРУППЫ БЫЛО НЕПРОСТО. КАЖДЫЙ ИЗ НИХ ЗНАЮЩИЙ ЧЕЛОВЕК, У КОТОРОГО ЗА ПЛЕЧАМИ ОГРОМНЫЙ ОПЫТ РЕШЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ, ФИНАНСОВЫХ И ДРУГИХ ВОПРОСОВ, – комментирует и. о. министра имущественных отношений УР. – В своем кратком докладе я попытался изложить основные проблемы отрасли, куратором которой являюсь. **ТАК, СЕГОДНЯ НЕОБХОДИМО ОПТИМИЗИРОВАТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР И УВЕЛИЧИВАТЬ ДОХОДЫ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА»**.



В ходе первого заседания рабочей группы «новичков» тестировали на знание отрасли в целом, проверяли их представления о государственной службе. Кроме профессиональных тем затрагивались и личные. Например, Рустэма Зайнуллина попросили оценить собственную работу по пятибалльной шкале. Чиновник скромно поставил себе «четверку», а чуть позднее в беседе с нашим изданием добавил, что своей команде с уверенностью мог бы дать пять баллов.

Александр Фоминов поинтересовался, какую книгу в данный момент читает Рустэм Шаукатович, так как, по его мнению, министр должен быть всесторонне развит. «Непосредственно сейчас я читаю фантастику, сериал «Этногенез». Для тех, кто не знает, проект основан на том, что серии из трех книг каждый раз пишет новый автор. В дальнейшем отдельные серии складываются в один неожиданный сюжет как калейдоскоп, – ответил действующий руководитель министерства. – Вообще я читающий человек. Каждый месяц через Интернет заказываю пять-шесть книг. Как правило, это либо российская проза, либо фантастика».

КСТАТИ

Проект «Открытое правительство» вызвал огромный резонанс в обществе. На прошлой неделе из-за слишком большого потока интернет-пользователей, на сайте произошел сбой. По данным администрации главы и правительства УР, за первые шесть часов онлайн-голосования было зарегистрировано 140 тыс. посетителей, что практически в 20 раз превысило обычный график.



PRO ET CONTRA

НА ОДНУ ЗАРПЛАТУ

Минэкономразвития намеревается ввести базисный социальный стандарт оплаты труда, при котором за одинаковую работу бюджетники по всей стране смогут рассчитывать на равную зарплату. Об этом сообщил на прошлой неделе заместитель министра экономического развития РФ Андрей Клепач.



Владимир ДОЛГАНОВ, директор Ижевского политехнического колледжа:

– Хорошая инициатива. Можно ли считать иначе, когда преподаватель в Москве получает в три раза больше, чем тот же бюджетник из Удмуртии? Мы живем в федеративном государстве, и условия проживания в каждом регионе должны быть равными.

Нашим преподавателям средняя московская зарплата в сфере образования в 70 тыс. руб. разве что во сне видится. Огромная разница касается как рядовых специалистов, так и руководящего звена.

Но самый проблемный вопрос – доход молодых преподавателей. Их буквально приходится удерживать на местах. Что может предложить учебное заведение такому работнику? Зарплату размером в 7670–8760 рублей? Конечно же, он видит эту сумму и уходит. В лучшем случае соглашается работать на 1,5 или 2 ставки. Но получает он, находясь на рабочем месте с восьми утра и до восьми вечера, около 17 тыс. руб. в месяц. В то время как его сверстники, особо не напрягаясь и имея больше свободного времени, могут зарабатывать столько же или больше. Особенно в коммерческих структурах. Если так будет продолжаться дальше, преподавать в учебных заведениях будет некому.

Плюс к тому не радует в целом ситуация, которая сложилась в бюджетной сфере. Создается впечатление, что государство, намекая на грядущий кризис, подталкивает учреждения образования и здравоохранения зарабатывать самостоятельно. Негласно дается установка: хотите жить – находите деньги сами.



Светлана КРИВИЛЕВА, первый заместитель председателя – председатель постоянной комиссии по здравоохранению Госсовета УР:

– О чем вообще может идти речь, когда субъекты РФ по-разному формируют бюджеты? У кого-то они профицитные, у кого-то – дефицитные. Дело в том, что первые могут зарабатывать на имеющихся природных ресурсах (нефть, газ, алмазы и т. д.), другие в лучшем случае живут благодаря промышленности. Именно поэтому в Ханты-Мансийском автономном округе бюджетники получают 120 тыс. руб., а в Удмуртии – 30 тыс. рублей.

Ни в одном федеративном государстве, даже в разных штатах США, нет одинаковой экономической ситуации и равных зарплат.

Но самое главное – в регионах отличается прожиточный минимум. Я долгое время жила на Крайнем Севере и знаю, что с нашими или московскими зарплатами там прожить вряд ли удастся. Да и как в целом можно сравнивать регионы? В Краснодарском крае, например, нет необходимости покупать зимнюю одежду, а жители того же Севера вынуждены приобретать ввозимые овощи и фрукты по нереально высоким ценам. Но при этом я считаю, что размеры зарплат бюджетников в разных регионах стоит пересмотреть. Сделать это можно за счет некоего «коридора» – допустим, установить рамки от 40 до 60 тыс. рублей. Возможно, в этом случае огромная разница, которую мы видим сейчас в доходах бюджетников, будет казаться не столь существенной и более понятной.

УРАВНЯЮТ ЛИ ЗАРПЛАТЫ МОСКОВСКИХ И УДМУРТСКИХ БЮДЖЕТНИКОВ?

ПРОТИВ

ГАЗ ДО УПОРА

Ижевский автозавод ставит перед собой амбициозную задачу – в ближайшее время стать лучшим предприятием альянса Renault-Nissan. Что потребуется для ее достижения, а также о новой Lada Granta Liftback в эксклюзивном интервью «Деловой Репутации» рассказал генеральный директор ООО «Объединенная автомобильная группа» **Михаил Рябов.**

– **Михаил Сергеевич, Удмуртия – новый для вас регион. Каковы были первые впечатления от республики и Ижевска в частности?**

– Поскольку я прибыл сюда 20 февраля, то первые впечатления были связаны с морозами. Если серьезно, то в первые дни мы почти 24 часа в сутки проводили на предприятии, возможности посмотреть город просто не было. Кстати, сам автозавод был мне знаком – еще во время работы в «АвтоВАЗе» я бывал тут несколько раз с рабочими визитами. Сразу отмечу, что на «ИжАвто» собрался очень сильный коллектив. Функции руководителя в конечном счете сводятся к тому, чтобы ставить правильные задачи и направлять людей в нужное русло. На данном этапе мы наметили серьезные цели, и с этой командой, я убежден, мы сможем их достичь. Работать с такими гигантами как Nissan и Renault в рамках одного альянса и не ставить перед собой амбициозных задач было бы нелогично.

Если возвращаться к вопросу о городе в целом, то лично мне сразу было понятно, что у Ижевска есть своя аура. У меня нет ощущения, что я в каком-то чужом городе. Мы как будто на одной волне.

Ижевск красив. И эту красоту создают живущие тут люди – открытые, доброжелательные и, что радует, активные и спортивные. Через две недели после начала работы мы смогли впервые вырваться и поехать посмотреть лыжный и биатлонный комплексы. Еще через пару недель побывал в Нечкино. Я был впечатлен тем, как в республике поддерживается массовый и профессиональный спорт.

– **Удалось ли вам наладить контакт с руководством республики?**

– Да, конечно. Знакомство с и. о. главы республики **Александром Васильевичем Соловьевым** состоялось в первые три дня моего пребывания в Ижевске. Сегодня мы работаем в тесном сотрудничестве с правительством, в частности с главой Минпрома **Олегом Викторовичем Радионовым.**

Екатерина Глухова
gen@paracels-pr.ru



Мы наращиваем производство

и если в апреле с конвейера сошло 800 автомобилей Lada Granta Liftback, то в мае их будет уже 3300.

Сообща многие вопросы решаются быстрее и эффективнее.

– **Вас не смущает столь пристальное внимание чиновников к бизнесу?**

– Отнюдь, заинтересованность властей вполне понятна. Я считаю, что это норма. От того, как будет развиваться бизнес, зависит благополучие региона. Работающий завод – это стабильные налоговые поступления в бюджет, это надежные рабочие места. Это сотрудничество должно быть постоянным, а не сводиться к разовым акциям в период возникающих сложностей.

– **В правительстве республики одним из приоритетных направлений в промышленности обозначено развитие автопроизводства. Расскажите о планах автозавода на текущий год.**

– Первоначально заложенные в плане показатели пришлось скорректировать. Вместо 100 тыс. автомобилей в 2014 году мы планируем собрать 72 тысячи. Это не проблема нашего завода или Ижевска, причина в снижении спроса на автомобили в целом. Экономические реалии нужно принимать и учитывать.

При этом, уверен, реализовать планы в долгосрочной перспективе удастся. Вспомним, что было в 2008 году. Рынок падал, но не бесконечно – через какой-то промежуток времени кривая пошла вверх. Именно поэтому в 2015 году мы намерены собрать около 200 тыс. автомобилей.

– **Мощности завода позволяют вести такое активное наращивание объемов?**

– Сейчас мы собираем порядка 30 автомобилей в час. В следующем году выйдем на 45, в 2016 году – 60 машин. Максималь-

ная производительность завода – 350 тыс. автомобилей в год. Потенциал для роста очевиден.

– **Рост был бы невозможен без модернизации производства. Какого объема инвестиций потребовало переоборудование автозавода?**

– Цифры я бы предпочел оставить за рамками нашей беседы. Вернуться к вопросу будет логичнее в конце года при подведении общего итога.

Могу лишь сказать, что к данному моменту мы модернизировали все цеха, в том числе цеха сварки, окраски, сборки. Ввели дополнительные мощности по производству пластиковых изделий. Теперь все пластмассовые детали, доставка которых ранее обходилась предприятию весьма недешево, производятся на месте. Мы модернизировали и запустили прессовое производство.

Наконец, мы полностью локализовали сварочный комплекс.

Все это позволит до конца года произвести порядка 47 тыс. автомобилей Lada Granta Liftback, около 7 тыс. Nissan и еще порядка 20 тыс. Granta седан.

– **Насколько значимым событием для завода является запуск производства Lada Granta Liftback?**

– Прежде всего, этот автомобиль будет производиться только в Ижевске. Для города это очень важно. Когда в свое время было принято решение отдать автомобиль ижевскому автозаводу, это уже была оценка потенциала предприятия. Сейчас самое главное – оправдать доверие.

Что касается старта работ, то все прошло гладко – первые партии мы сделали в

срок и с тем уровнем качества, которого от нас ждали. Я думаю, что этот автомобиль даст возможность «ИжАвто» и «АвтоВАЗу» заработать деньги и двигаться дальше. Этот проект крайне важен с точки зрения перспективного развития.

Мы наращиваем производство и если в апреле с конвейера сошло 800 автомобилей Lada Granta Liftback, то в мае их будет уже 3300.

– **Тест-драйвы стартовали в салонах дилеров на следующий день после презентации. Какие отзывы вы получаете?**

– Мы посетили всех дилеров Lada в Ижевске и слышали только позитивные отзывы. Мы понимаем, что просто обязаны улучшить тот имидж «АвтоВАЗа», который был сформирован в глазах общественности в предыдущие годы. Кто бы что ни говорил, а прогресс есть. Мы имеем сравнительный анализ лифтбеков с аналогами конкурентов. И я бы не сказал, что мы проигрываем.

– **А какие автомобили вы бы назвали аналогами нашего лифтбека?**

– Автомобиль из несколько другой ценовой категории, но очень близкий по многим характеристикам, в том числе по востребованности на рынке, – Hyundai Solaris.

– **За рулем лифтбека лично сидели?**

– Почему сидел? Я ездил на этой машине, начиная с пилотной версии.

– **У вас была возможность внести какие-то свои коррективы в модель?**

– По плану маркетинга лифтбек должен заменить Lada Samara. Это спортивный и молодежный, если хотите, более агрессивный автомобиль. Поэтому сразу было понятно, что в нем должен присутствовать некий драйв.

Мы изменили подвеску, жесткость кузова. За счет этого автомобиль стал более управляемым, послушным. Варианты исполнения «люкс» оснащаются подвеской, кото-

РАБОТАТЬ С ТАКИМИ ГИГАНТАМИ КАК NISSAN И RENAULT В РАМКАХ ОДНОГО АЛЬЯНСА И НЕ СТАВИТЬ ПЕРЕД СОБОЙ АМБИЦИОЗНЫХ ЗАДАЧ БЫЛО БЫ НЕЛОГИЧНО.



рая внедрена в январе 2014 года на новой Lada Kalina. Подвеска получила пружины увеличенной жесткости, газонаполненные амортизаторы с измененными характеристиками и улучшенными стабилизаторами.

– **Говорят, на Ижевском автозаводе начали предсерийный выпуск новой модели Nissan?**

– Да, мы ведем подготовку мощностей для автомобилей Nissan. Запуск произойдет в конце августа.

– **О создании автомобильного кластера на базе Ижевского автозавода говорится давно. Местные производители готовы поставлять свою продукцию для сборки автомобилей на предприятии. Как вы оцениваете перспективы сотрудничества с ними?**

– Создание такого рода объединений – это задача не Ижевского автозавода, а региона в целом. Подход сам по себе правильный, мы обсуждали это с правительством, и уже не раз. Проблема заключается в том, что это должны быть поставщики, которые в состоянии работать по стандартам альянса «АвтоВАЗ – Renault – Nissan». Выбор делает не «ИжАвто», не «АвтоВАЗ», не Nissan, не Renault, а именно альянс. Предполагается, что подобранные компании будут сотрудничать сразу со всеми предприятиями группы.

– **Не получится ли так, что в связи с высокими требованиями к поставщикам ни одно ижевское предприятие просто не сможет пробиться в пул альянса?**

– Выживает сильнейший. А в том, что в Ижевске есть сильные поставщики, я уверен. Нужно просто поставить цель и двигаться к ней.

– **Согласно бизнес-плану на 2014 год, «ИжАвто» рассчитывает выйти на точку безубыточности всего производства. Насколько это амбициозная задача, и как**

вы оцениваете финансовое состояние завода в целом?

– Такая цель поставлена. Для «ИжАвто» большое значение имеют объемы. Когда прогнозные показатели по году были снижены, задача по достижению точки безубыточности обрела новый смысл и стала для нас более сложной. Тем не менее еще в первые недели моего пребывания в Ижевске мы подготовили план, который позволит к концу года достигнуть желаемого результата. Пока мы движемся неплохими темпами.

– **Часто ли сегодня вас можно видеть на производстве?**

– Я не могу назвать себя офисным сотрудником. Минимум два часа в день я бываю в цехах. Мне важно чувствовать завод и его настроение.

– **Как бы вы охарактеризовали свой стиль управления?**

– Жестко-демократичный. Я приветствую людей, которые берут на себя ответственность и инициативу. Мне нравится, когда находят аргументы, чтобы доказать свою точку зрения. Но как только мы ударили по рукам, назад пути нет – только работать, только выполнять поставленные задачи.

– **Вместе со сменой генерального директора предприятия обновился и круг заместителей. Вы привезли свою команду?**

– Я приехал сюда, взяв с собой трех человек. Правильнее с точки зрения менеджмента опираться на местный коллектив, но если я вижу, что команду нужно усилить сторонними специалистами, иду на это.

– **В начале беседы вы сказали, что отметили для себя спортивный потенциал Ижевска и оценили лыжные трассы. Увлекаетесь?**

Знакомство

с и. о. главы республики Александром Васильевичем Соловьевым состоялось в первые три дня моего пребывания в Ижевске.

– Было время, когда участвовал в серьезных лыжных соревнованиях. Сейчас моя страсть – автомобильные гонки. Страсть, кстати, привита «АвтоВАЗом». Рождественская гонка «АвтоВАЗа» – одно из самых зрелищных автоспортивных мероприятий страны, в ней участвуют чемпионы России в различных видах автомобильного спорта. Пилоты управляют специально подготовленными автомобилями Lada Kalina Sport со 140-сильным двигателем рабочим объемом 1,6 л. Такие гонки происходят ежегодно.

Неделей позже на той же трассе проводятся гонки на кубок президента ОАО «АвтоВАЗ» среди руководителей. Участие традиционно принимает руководство предприятия, в том числе вице-президенты, коим я являлся до недавнего времени. Даже сам факт участия уже дорогого стоит, а мне несколько раз удавалось становиться призером соревнований, а в прошлом году – чемпионом. Если в будущем году я получу допуск, то с удовольствием представлю в гонке Ижевск.

Пока работа отнимает массу времени и заняться физической активностью в желаемом объеме не удастся. Выручает спортзал на предприятии глубокими вечерами.

– **Настолько ненормированный график?**

– Да. Очень многое необходимо сделать за короткий промежуток времени.

– **Многочасовой рабочий день, ночной спортзал... Когда вы успеваете отдохнуть, спать?**

– Для восстановления мне вполне хватает пяти часов сна.

– **Хотя бы не четыре как у Наполеона...**

– Потому я и не Наполеон. А Ижевский автозавод – не поле боя, мы не воюем, а создаем.

ПОД НОВЫМ БРЕНДОМ

На прошлой неделе «КЭС-Холдинг» представил российским и региональным СМИ новую бизнес-стратегию. Согласно планам в ближайшие два года пройдет реорганизация холдинга, на его месте будет создана новая вертикально интегрированная компания. И уже в следующем году на местном рынке ресурсоснабжающих компаний Удмуртский филиал ОАО «ТГК-5» начнет работу под новым брендом – «t+ group».

Борис ВАЙНЗИХЕР,
генеральный директор
ЗАО «КЭС»



Как рассказал в ходе межрегиональной пресс-конференции генеральный директор ЗАО «КЭС» **Борис Вайнзихер**, на решение о реорганизации компании повлияла сложившаяся ситуация на рынке энергоресурсов. Показания потребления ресурсов идут на спад – сказалась реализация программ энергоэффективности и энергосбережения, среди клиентов стало меньше промышленных предприятий.

«Ушли в основном предприятия, использовавшие горячий пар в технологических процессах. В их числе ОАО «Иж-сталь» – теперь вместо паровых молотов там внедрено новое оборудование, – приводит пример директор филиала **Николай Скворцов**. – По разным причинам сократилось потребление теплоэнергии завода «Ижмаш».

Так или иначе, тенденции в отрасли вынуждают ресурсоснабжающие компании пересмотреть собственную деятельность на рынке. Именно поэтому у руководства «КЭС-Холдинга» возникло решение объединить «под одним крылом» генерирующие активы ТГК-5, ТГК-6, ТГК-9, ОАО «Оренбургская ТГК» и ОАО «Волжская ТГК».

В результате реорганизации и создания

на базе последней новой компании «t+ group» холдингу удастся достичь сразу нескольких положительных моментов. В частности, после «упрощения» структуры появится возможность повышения роста стоимости бизнеса и управляемости, снижения издержек, создания центра компетенций в области энергоэффективности и развития энергетической инфраструктуры.

Как пояснил Борис Вайнзихер, консолидация активов пройдет уже к концу этого года. Параллельно тому региональным подразделениям предложено диверсифицировать бизнес в сторону нерегулируемого сектора. Основным направлением по-прежнему останется поставка тепловой и электрической энергии, но акцент будет смещен на потребителей-частников.

«Целевым рынком новой компании должен стать город», – отметил в ходе пресс-конференции **Борис Вайнзихер**. Именно поэтому, по его словам, холдингу

необходимо активизировать работу по созданию совместных предприятий с муниципалитетами в городах присутствия и продолжить переговоры о дальнейшем сотрудничестве с представителями региональной власти.

Как рассказал Николай Скворцов, этот вопрос не обошел вниманием Удмуртию. «К созданию совместного предприятия готовы обе стороны – и филиал, и город, – рассказывает он. – Речь идет о самостоятельном акционерном обществе открытого типа с долями участия в зависимости от объемов имущества, которое будет внесено в состав компании». По его словам, вопрос вошел в список тем, что обговаривались на встречах Бориса Вайнзихера с представителями администрации г. Ижевска, руководства республики (правительством и и. о. главы региона).

«Целью деловых встреч стало обсуждение дальнейшей совместной работы в условиях изменений в руководстве Удмуртии и реорганизации компании», – сообщил Николай Скворцов. Он подчеркнул, что заметные изменения на уровне республики в связи с реорганизацией «КЭС-Холдинга», начнут происходить в 2015 году: «Пока в структуре никаких изменений не будет производиться. Это будет корпоративное мероприятие, а структура управления останется».

РЕГИОНАЛЬНЫМ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМ «КЭС-ХОЛДИНГА» ПРЕДЛОЖЕНО ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ БИЗНЕС В СТОРОНУ НЕРЕГУЛИРУЕМОГО СЕКТОРА. ОСНОВНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАНЕТСЯ ПОСТАВКА ТЕПЛОЙ И ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ, НО АКЦЕНТ БУДЕТ СМЕЩЕН НА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ-ЧАСТНИКОВ.

Комплексные энергетические системы –

крупнейшая российская частная компания, работающая в сфере электроэнергетики, создана в 2002 году. В числе стратегических направлений деятельности: производство электроэнергии, развитие генерации, энерготрейдинг, розничные продажи электричества и тепла. ЗАО «КЭС» принадлежит более 6% установленной мощности электростанций страны, является крупнейшим в России производителем тепловой энергии, работает в 16 регионах России.

ПОМОГАЮТ ВЫРАСТИ

Удмуртский государственный фонд поддержки малого предпринимательства с каждым годом оказывает поддержку все большему количеству предпринимателей путем предоставления займов по льготным процентным ставкам.



Алексей ВЬЮГОВ,
генеральный директор УГФПМП

За последние три года ставки УГФПМП были серьезно снижены. Если еще в 2010 году они доходили до 30% годовых, то сейчас – в среднем 8%. Последнее понижение произошло в минувшем году, когда процентная ставка для сельхозтоваропроизводителей была снижена с 10 до 8%, а для инновационных компаний – с 8 до 6%. Средняя ставка для прочих видов бизнеса составляет не более 10%.

Динамика показывает, что ежегодно количество выданных займов увеличивается примерно на 60-70%. В 2013 году фонд выдал на 72% больше займов, чем годом



От всей души поздравляем всех настоящих и будущих клиентов фонда с Днем предпринимателя! Без целеустремленности, энергии, высоких организаторских способностей не добиться успехов в бизнесе. Найти и прочно занять свое место в экономике, воплощать в жизнь социально значимые программы – это большой труд, достойный уважения. Желаем вам крепкого здоровья, инициативы и предприимчивости, пусть все ваши замыслы будут успешными, а бизнес – процветающим!

ранее. Если в 2012 году было профинансировано 309 проектов на сумму 247 млн руб., то в 2013 году – уже 532 проекта на сумму 397 млн рублей.

В текущем году рост продолжается. В первом квартале выдано 130 займов на 88 млн руб., рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 46 и 48% соответственно.

Начало года было отмечено еще одним важным событием – впервые УГФПМП предоставил заем по ставке 5% годовых. Получателем средств по столь низкой ставке является производственная инновационная компания ООО «Политех» из Воткинска. Организация пользуется поддержкой фонда уже не в первый раз.

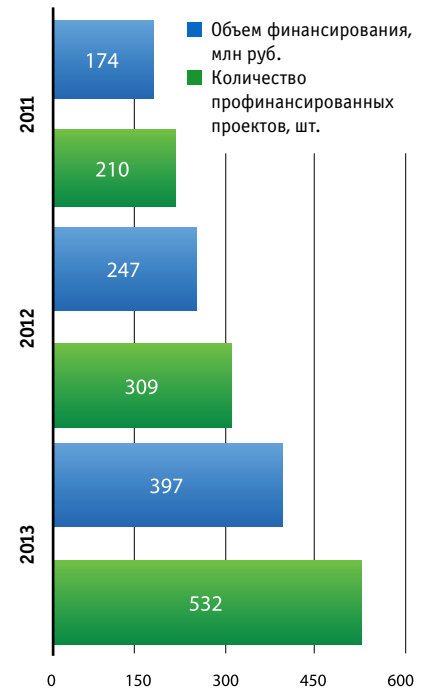
Результаты работы фонда окрашены не только экономическим, но и социальным эффектом – благодаря поддержке УГФПМП в 2013 году в малом бизнесе Удмуртии сохранено более 6 тыс. рабочих мест, вновь создано порядка 260 мест.

На сегодняшний день максимальная сумма займа для предпринимателей составляет 1 млн руб., срок кредитования ограничен годом. Фонд поддержки малого предпринимательства совместно с Министерством экономики республики вышли с предложением на федеральном уровне внести изменения в нормативные документы с тем, чтобы в ближайшем будущем начать выдавать более длинные деньги, в которых так нуждается бизнес. Есть вероятность, что уже летом 2014 года срок кредитования будет увеличен до трех

лет. Капитализация республиканского фонда позволяет сделать это – сегодня она составляет порядка 600 млн рублей.

Пока же в планах до конца этого года выдать до 800 новых займов на общую сумму 500-550 млн руб., что поможет сохранить в сфере малого бизнеса до 9 тыс. рабочих мест и дополнительно создать до 390 новых.

Количество и сумма профинансированных проектов, 2011–2013 гг.



ЕСТЬ МНЕНИЕ

Иван КОЧУРОВ, директор ООО «Альтернативная энергия»:

– С Удмуртским государственным фондом поддержки малого предпринимательства мы сотрудничаем уже второй год. В 2013 году оформляли займы на две организации: для инновационной компании нам предоставили кредит под 8% годовых, для торговой – под 10%. Средства направили на приобретение нового оборудования и материалов. В этом году фонд провел очередное понижение ставок. Сейчас мы готовим пакет документов на получение еще двух займов под 6 и 10% годовых соответственно.

У нас есть опыт сотрудничества с коммерческими банками. Условия УГФПМП намного привлекательнее по большинству параметров. Единственное, чего не хватает, так это возможности получать более внушительные суммы – хотя бы 2-3 млн рублей – и на более длительный срок – до трех лет. В целом мы довольны сотрудничеством, всегда радует доброжелательное отношение сотрудников фонда, готовность идти на встречу. Так, например, в свое время мы смогли составить индивидуальный гибкий график погашения кредита.

БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ МЕДИЦИНЫ

О нюансах организации системы здравоохранения в Удмуртской Республике – в интервью директора Территориального фонда обязательного медицинского страхования Удмуртской Республики **Сергея Шадрина.**

– Сергей Геннадьевич, вы занимались и лечебной деятельностью, и административными вопросами, как в конкретной больнице, так и в масштабах республики. Какое направление было для вас самым интересным, наиболее сложным?

– Самой интересной была работа главным врачом медико-санитарной части «Ижсталь». С распадом СССР изменения коснулись и медицины. В тот период мы могли развивать медсанчасть в основном за счет бартерных сделок с предприятиями, выпускавшими медицинскую продукцию. Помню, отправили в Китай эшелон металла, взамен получили один из первых в городе современных японских УЗИ-аппаратов, другое диагностическое, лабораторное оборудование европейского качества.

Наиболее сложные времена, когда в 1995 году я возглавил Министерство здравоохранения Удмуртской Республики. Медикам до полугода задерживали заработную плату. Живых денег не было, мы должны были определенные товары, которые предлагали в Министерстве финансов, обменивать на продукты питания для больниц, медикаменты, расходные материалы. Зачастую работали на пределе: была ситуация, когда на весь туберкулезный диспансер оставался один мешок крупы, больше кормить больных было нечем. В любом случае старались, искали варианты «под честное слово», с условием, что рассчитаемся. Другой критический момент был связан с дефолтом рубля в августе 1998 года, когда все фармацевтические фирмы полностью прекратили отпуск лекарств для больницы. С директором государственного учреждения «Фармация», Министерством здравоохранения, Территориальным фондом обязательного медицинского страхования нам пришлось создавать рабочую группу и буквально в «ручном» режиме организовывать поставки медикаментов – сегодня

в одну больницу, завтра – в другую. Мы не имели права допустить остановки работы здравоохранения.

– Когда вы перешли в Территориальный фонд обязательного медицинского страхования, возникли задачи другого масштаба?

– Тогда вся система ОМС держалась только на взносах работающих граждан, которые отчислялись из фонда оплаты труда. Платежи за неработающее население в фонд ОМС были не регламентированы. В 2003 году на одного неработающего в бюджете республики закладывалось два-три рубля. Поэтому и возможности у здравоохранения были иные, работали на минимуме. Сегодня обязательным медицинским страхованием охвачены все жители Удмуртии. В рамках нашей системы работают более 80% лечебно-профилактических учреждений республики, 7 страховых компаний. Ситуация изменилась коренным образом. За счет средств ОМС проводится модернизация, большие средства поступают по целевым программам для оснащения больниц.

– А насколько, на ваш взгляд, объем финансирования медицины по ОМС в настоящее время соответствует реальным потребностям лечебных учреждений?

– Сегодня, к сожалению, мы покрываем расходы больниц не полностью, поэтому они вынуждены дополнительно заниматься платными услугами. Однако в республике тариф по оказанию медицинской помощи довольно значительный. В последние годы по нормативу финансирования ОМС на одного жителя мы занимаем одно из первых мест по ПФО. Такие результаты достигнуты во многом благодаря инициативам правительства, Госсвета УР.

В соответствии с федеральной политикой мы активно расширяем направления финансирования деятельности лечебно-профилактических учреждений. Сегодня финансируются все статьи ОМС, это зарплата,



Сергей ШАДРИН,
директор
Территориального
фонда обязательного
медицинского
страхования УР

медикаменты, питание, коммунальные платежи, содержание больниц, транспортные расходы и другие. С прошлого года по решению правительства РФ в систему ОМС включена скорая медицинская помощь, а с этого года – и высокотехнологичная помощь.

– Какие еще новации ожидают систему обязательного медицинского страхования в ближайшей перспективе?

– С 2014 года по решению Минздрава РФ мы внедряем новый способ оплаты медицинской помощи – по клинико-статистическим группам. В соответствии с ней заболевания, близкие по сути и стоимости лечения, объединены в 100 с небольшим групп, и для каждой определен единый тариф. Все больницы, вне зависимости от площадей, технологического оснащения за одного пролеченного больного, будут получать равную сумму. Такая схема, когда финансирование осуществляется за конкретный клинико-статистический случай, будет способствовать более быстрому и эффективному лечению больных.

– Вы бываете в командировках в европейских странах. Что из их опыта вы бы привнесли в нашу систему оказания обязательной медицинской помощи?

– В первую очередь – врачей общей практики. В России пока люди во многом в силу своего менталитета не воспринимают таких специалистов. А второе, конечно, – это финансирование. В последние годы в нашей стране на ОМС направляется 3,2% от внутреннего валового продукта. В развитых странах объем финансирования медицины государством составляет 5–6%, а в США – более 10%. Если бы мы имели подобную поддержку в размере хотя бы 5%, ситуация в отрасли бы значительно изменилась. Эти средства надо было бы направить на повышение зарплаты медикам и перенастройку здравоохранения – сокращение сети стационарных коек и развитие амбулаторных видов медицинской помощи.



ПЛАТИ КАРТОЙ

Зарплатные проекты для банков – одно из самых интересных направлений деятельности. Они не только являются источником регулярных денежных поступлений в виде комиссионных доходов, но и предоставляют большое количество возможностей по продаже дополнительных услуг. А эти услуги в свою очередь являются важным аргументом для руководителей и собственников бизнеса, находящихся в поиске банка-партнера.

Почти 60% предприятий малого и среднего бизнеса пользуются зарплатными проектами. Об этом свидетельствуют данные всероссийского исследовательского проекта «ТРАСТ Индекс МСБ», организованного Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ), рейтинговым агентством «Эксперт РА» и банком «ТРАСТ».

На российском уровне наиболее востребована данная услуга среди компаний, работающих в сферах строительства, операций с недвижимым имуществом, услуг, и среди обрабатывающих производств. Популярность зарплатных проектов традиционно возрастает по мере увеличения масштабов бизнеса. То есть, с одной стороны, расширение деятельности приводит к выведению части бизнеса компании из тени, а с другой – использование зарплатных проектов позволяет экономить на инкассации все возрастающего объема денежных средств. Неудивительно, что популярность инкассаторских услуг при переходе компании от малого к среднему бизнесу практически не растет.

Зарплатный проект по своей сути – это соглашение между банком и организацией о выплате заработной платы посредством платежных карт. Каждый работник организации, в которой действует зарплатный проект, имеет собственный счет в банке и платежную карту как инструмент доступа к нему. На сегодняшний день платежные карты, выпущенные в рамках зарплатных проектов, составляют львиную долю общей эмиссии банковских карт.

Сотрудничество с банком в рамках зарплатного проекта предусматривает следующий механизм выплаты заработной платы: бухгалтерия предприятия производит ее расчет и направляет в банк два документа – платежное поручение и реестр. Платежное поручение необходимо для



перечисления общей суммы, предназначенной к выплате на руки, на транзитный счет в банке, а согласно реестру осуществляется распределение перечисленных средств на карточные счета сотрудников. После получения этих документов в течение нескольких часов (как правило, в документах устанавливается срок до суток) банк зачисляет деньги на счета сотрудников предприятия. Последние с помощью карт снимают зарплату в любое удобное время в банкоматах и отделениях банка, в котором была выдана карта, без оплаты каких-либо комиссий, а также получают возможность рассчитываться этим платежным инструментом за товары и услуги в торгово-сервисных предприятиях.

НАШЛИ ПЛЮСЫ

Все предложения банков по зарплатным проектам практически идентичны. Чтобы привлечь клиента, кредитно-финансовые

учреждения стараются добавлять в пакет услуг дополнительные сервисы. «Зарплатный проект как отдельно приобретаемая или продвигаемая услуга сейчас встречается достаточно редко. Чаще всего этим сервисом укомплектовывают предложение по расчетно-кассовому обслуживанию или кредиту, – поясняет директор департамента развития МСБ в ОАО «БыстроБанк» **Виолетта Булгакова**. – Если не разбирать каналы привлечения, а говорить о «фишках», то я бы выделила три основных момента, на которые делается акцент при продажах зарплатного проекта. Первый – индивидуализация предложений для конкретного клиента: индивидуальная комиссия за перечисление сумм заработной платы, стоимость выпуска и перевыпуска карт для сотрудников, специальные условия для руководителей клиента – например, бесплатный выпуск карт премиум-класса или установление индивидуальных кредитных лимитов». Второй немаловажный момент, по словам эксперта, касается удобства обслуживания зарплатного проекта для бухгалтерии клиента. Так, если в принятии решения о зарплатном

Екатерина Глухова
gen@paracels-pr.ru

В Удмуртии

к зарплатным проектам сегодня наиболее активно в первую очередь подключаются предприятия бюджетной отрасли, сферы социальных услуг (коммерческая медицина, образование), во вторую – производственные предприятия и торговые сети.



проекте учитывается голос бухгалтера, то немаловажными являются такие технические вопросы, как возможности экспорта реестров из учетных программ клиента, включения в реестры иных выплат – командировочных или сумм «под отчет», а также зачисления заработной платы практически круглосуточно, независимо от официально установленного режима операционного дня. «Наконец, третий момент – удобство и разнообразие дополнительных сервисов для самих сотрудников-держателей зарплатных карт. Здесь обязательно акцентируется внимание на количестве и местопо-

ложении банкоматов, онлайн сервисах для управления зарплатным счетом, возможностях льготного кредитования в банке, обслуживающем зарплатный проект», – продолжает Виолетта Булгакова.

Среди преимуществ зарплатных проектов перед наличными расчетами эксперты, как правило, выделяют два главных момента – простоту и скорость. Стоимость автоматизированного распределения денег на счета сотрудников, что важно, сопоставима с расходами за снятие наличных со счета организации. Зарплатный проект позволяет сократить расходы на содержание сотрудни-

ков кассы и бухгалтерии, избежать необходимости депонирования невостребованных сотрудниками денег.

«Важным моментом является осуществление клиентом полного контроля в режиме онлайн за всеми операциями с помощью бесплатной услуги SMS-информирования, – добавляет заместитель директора филиала № 15 в г. Ижевске АКБ МОСОБЛБАНК ОАО **Сергей Злобин**. – Управление расходным лимитом позволяет практически полностью защитить свои денежные средства от злоумышленных действий карточных мошенников».

ЕСТЬ МНЕНИЕ

Андрей ТРЕФИЛОВ, начальник отдела прямых продаж Удмуртского отделения Сбербанка:

– Сегодня практически каждый банк предоставляет услуги в рамках зарплатных проектов. Плюс постоянно растет финансовая грамотность населения. В этих условиях банкам нужно находить если не уникальные, то хотя бы особенные подходы. При выборе банка-партнера бизнес ориентируется на тот перечень дополнительных услуг, которые он сможет получить. Немаловажным фактором являются надежность банка и его опыт в данной сфере.

Сбербанк имеет богатый опыт оказания услуг коммерческим и бюджетным организациям, включая многие министерства и ведомства. На сегодняшний день в обращении находится свыше 43 миллионов карт, эмитированных Сбербанком России. В Удмуртском отделении банка ежегодный прирост клиентов составляет порядка 15–20%.

Мы развиваем собственную сеть обслуживания, которая в настоящее время насчитывает более 80 тысяч банкоматов и платежных киосков (крупнейшая сеть в России и Восточной Европе), а также более 19 тысяч офисов, 13 900 пунктов выдачи наличных, а также свыше 25 000 банкоматов.

Большинство из них предоставляют клиентам возможность круглосуточного обслуживания. За счет разветвленной сети клиент получает возможность пользоваться картой не только в каждом уголке России, но и за ее пределами. Сегодня Сбербанк представлен в 21 стране мира.

Важное преимущество: для крупных организаций банк предлагает установку банкоматов, информационно-платежных терминалов непосредственно в офисе компании. Кроме того, мы активно продвигаем услугу персонального менеджера, когда за фирмой закрепляется менеджер банка, который готов в любое удобное время подъехать на предприятие, чтобы проконсультировать сотрудников по предоставляемым услугам и даже принять заявки на кредит. Что касается преимуществ нашего зарплатного проекта, то они очевидны.

Во-первых, как я уже сказал, это шаговая доступность наших банкоматов и офисов Сбербанка, обслуживание в «родных» банкоматах на всей территории России, дочерних банках в Белоруссии, Украине, Казахстане, а также



в Турции (DenizBank) и странах Европы (Sberbank Europe), возможность снятия наличных с зарплатной карты без комиссии на территории всей сети.

Во-вторых, Сбербанк выпускает для своих клиентов современные классические международные карты платежных систем VISA и MasterCard, оснащенные чипом для повышенного уровня безопасности. Активные интернет-пользователи по достоинству смогут оценить возможность оплаты нашими картами товаров и услуг в сети интернет.

В-третьих, доступ к быстрым и льготным кредитным решениям: для сотрудников, имеющих зарплатную карту, Сбербанк предлагает пониженные процентные ставки кредитования и статусные кредитные карты категории Gold с бесплатным годовым обслуживанием на все 3 года действия карты. Сбербанк доверяет своим клиентам, поэтому при кредитовании требуется минимальный пакет документов. Так, для оформления потребительского кредита достаточно паспорта и номера зарплатной карты.

В-четвертых, потрясающие ОнЛ@йн-сервисы от Сбербанка: SMS-информирование об операциях по счету, оплата телефона и перевод средств с помощью услуги «Мобильный банк».

Бесплатный сервис «СбербанкОнЛ@йн» – управление своими счетами через Интернет в режиме реального времени, погашение кредитов, оплата услуг ЖКХ, покупка драгоценных металлов и многое другое. Приятным бонусом является возможность получать аналитику расходов и совершать финансовое планирование.

В-пятых, к счету карты могут быть оформлены дополнительные карты родственникам или доверенным лицам.

И, наконец, организации, имеющие зарплатный проект Сбербанка, могут воспользоваться партнерскими предложениями от платежных систем VISA (VISA Бонус) и MasterCard (MasterCard Бизнес Бонус), позволяющими сэкономить корпоративные расходы на связь, почту, антивирусные решения и другие направления от компаний-партнеров.

Сбербанк уверенно идет навстречу клиенту. В качестве «свежих» технологических новинок хотелось бы отметить успешно реализованный пилотный проект по сервису печати расчетных листов через банкоматы Сбербанка.

ЗНАЮТ ТОЛК

В течение последних нескольких лет можно увидеть, что все более и более востребованной банковской услугой является обслуживание различных организаций – от высокотехнологичных производств до маленького торгового предприятия – на условиях зарплатного проекта. «Связано это в первую очередь с удобством и безопасностью расчетов, осуществляемых при помощи банковских карт, во вторую – с многочисленными дополнительными сервисами, например, такими как sms-информирование, интернет- и sms-банк», – поясняет Сергей Злобин.

В Удмуртии к зарплатным проектам наиболее активно в первую очередь сегодня подключаются предприятия бюджетной отрасли, сферы социальных услуг (коммерческая медицина, образование), во вторую – производственные предприятия и торговые сети. «Объединяет их достаточно большая и практически неизменная численность сотрудников», – считает Виолетта Булгакова.

Действительно, большинство крупных компаний уже давно перевели сотрудников на выплату зарплаты через банковскую карту. «Наше предприятие перешло на зарплатный проект и отказалось от наличных расчетов еще в 1996 году. Толчком послужили снижение банковских издержек на обращение наличных денег в больших объемах (до деноминации 1998 года это были миллиарды рублей), оптимизация процесса выплаты зарплаты большому количеству работников через кассиров и материально-ответственных лиц подразделений предприятия, – рассказывает главный бухгалтер ОАО «Ижнефтемаш» **Валерий Варначев**. – При выборе банка-партнера ориентировались на то, участвует ли он в системе ОРС, позволяющей снимать деньги через банкоматы других банков без комиссии, насколько широк круг его филиалов по территории

страны, что удобно для командированных работников. Сегодня «Номос-банк» предлагает нам овердрафт, интернет-банк для пользователей карт, а также льготные условия кредитования работников, получающих зарплату на карточки».

Впрочем, даже набор дополнительных услуг банков для участников зарплатных проектов со временем становится все более однотипным. В этом случае при выборе партнера компания уже ориентируется на интересы бизнеса. «Политика компании в данном вопросе достаточно прозрачная: мы работаем только с теми банками, которые готовы кредитовать наш бизнес, – говорит начальник планово-экономического управления ООО «КОМОС ГРУПП» **Евгений Романенко**. – Другими словами, если банк финансирует наши проекты или оборотный капитал, то мы с удовольствием покупаем у него и другие продукты (РКО, инкассация, эквайринг, зарплатные проекты, кэш-менеджмент, депозиты и т. п.). Банк имеет право на доходы от кросс-продаж в холдинге, в том числе по зарплатным проектам, пропорционально его доле в кредитном портфеле холдинга. При этом условия соответствующих некредитных продуктов банка должны быть конкурентоспособными. Сегодня мы сотрудничаем по зарплатным проектам с Ижкомбанком, Сбербанком, ВТБ24, Газпромбанком, Россельхозбанком и «Уральским Банком Реконструкции и Развития».

В условиях, когда крупный бизнес уже давно распробовал вкус зарплатных проектов, для банков наступило время заняться малыми и средними предприятиями. Многие уже ввели для них специальные программы и льготные тарифы на открытие и обслуживание карт. Наблюдатели склонны считать, что малый бизнес на ближайшее время все-таки останется для карточного бизнеса «terra incognita». Фирма, где работает



несколько сотрудников, да еще зачастую родственников, зарплата которых по платежной ведомости сильно ниже реального размера, вряд ли готова внедрить зарплатный проект. Для нее он не имеет никакого экономического смысла. Компании среднего размера, которые не ограничиваются в роли сотрудников родственниками и нанимают персонал со стороны, не могут не считаться с ростом финансовой грамотности людей. Сейчас даже не очень высокооплачиваемые специалисты при устройстве на работу обращают внимание на способ получения зарплаты и все чаще отдают предпочтение фирмам с белой бухгалтерией. Сотрудники хотят быть уверены, что размер их вознаграждения будет именно таким, о каком они договаривались изначально, ведь выплата серой части зарплаты зависит от порядочности и доброй воли работодателя. Кроме того, если сотрудник не сможет официально подтвердить размер своего дохода, то и кредит обойдется ему гораздо дороже. Внедрение зарплатных проектов в таких компаниях, помимо экономических выгод, несет в себе еще имиджевую составляющую, способствует росту лояльности сотрудников.

БУДУТ ДЕНЬГИ

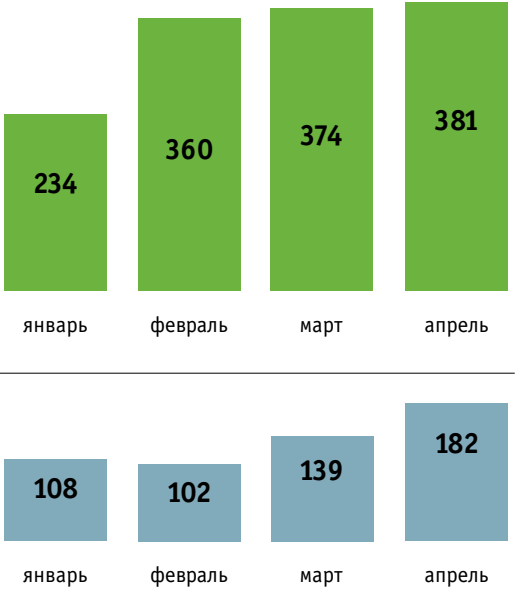
Развитие зарплатных проектов – интересное для обеих сторон и выгодное для банка направление даже в период кризиса. Ведь помимо явных доходов, которые приносит данный вид деятельности, существуют неявные доходы и выгоды. Прежде всего это, конечно, расширение клиентской базы юридических и физических лиц, которых можно привлечь другими банковскими продуктами. Тем более в период замедления темпов экономики, когда в силу разных факторов банки просто обязаны стать максимально клиентоориентированными. Отсюда можно сделать вывод, что зарплатные проекты как услуга будут развиваться и в будущем. Тем более что на рынке есть масса неохваченных клиентов в нише малого и среднего бизнеса. Если крупный бизнес можно только «перекупать» у других банков более выгодными предложениями, то остальных еще только предстоит завоевать.

Учено новых юридических лиц (единиц), 2014 г.

Источник: Удмуртстат

Официально ликвидировано юридических лиц (единиц), 2014 г.

Источник: Удмуртстат



ИЖКОМБАНК: ВСЕГДА РЯДОМ

В России бурными темпами идет развитие системы безналичных расчетов. Коммерческие банки предлагают все новые и новые продукты для юридических и физических лиц. Одним из них является зарплатный проект – услуга, в рамках которой финансовая организация осуществляет перевод зарплаты на пластиковые карты сотрудников предприятия, заключившего с ней договор.

В настоящее время участниками зарплатных проектов Ижкомбанка на территории Удмуртской Республики стали уже более 120 тыс. человек. Кредитной организацией заключено более 500 договоров с работающими в регионе юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. Их число постоянно растет.

Конкурентное преимущество регионального банка – в скорости принятия решения. Ижкомбанк выпуск своих пластиковых карт платежных систем VISA и MasterCard осуществляет непосредственно в Удмуртии. Для того, чтобы полностью обеспечить картами компанию, насчитывающую до тысячи сотрудников, банку требуется всего три-четыре дня.

Еще одним плюсом является добросовестное отношение Ижкомбанка к переводу средств. Зарплата по счету по карте держателя учитывается в день перевода денег на счет финансового учреждения. Это правило соблюдается неукоснительно.

Ижкомбанк обладает собственной разветвленной сетью устройств самообслуживания, насчитывающей более 280 единиц. При этом банк внимательно относится к

потребностям клиентов, постоянно развивая и совершенствуя свою платежную инфраструктуру.

Значительно расширить зону обслуживания Ижкомбанку помогло и вступления в Объединенную расчетную систему (ОРС). Теперь его клиенты могут также получать деньги в устройствах самообслуживания 110 других российских банков, в числе которых Газпромбанк, Росбанк, «АК Барс банк» и БыстроБанк. ОРС – это более 26 тыс. банкоматов и терминалов по всей России, в которых клиенты Ижкомбанка могут снять до 30 тыс. руб. в месяц без комиссии. Ближайший банкомат сети ОРС можно найти при помощи бесплатных мобильных приложений для гаджетов на платформах IOS и Android.

Для оперативного управления средствами по карте банк разработал собственное удобное и безопасное приложение – интернет-банк Ижкард.ру. Оно успешно работает на платформах IOS и Android, доступно в AppStore и GooglePlaymarket. Пользователям предложен обширный список региональных платежей. С Ижкард.ру любой житель Удмуртии может быстро оплатить коммунальные, коммуникационные и другие услуги.

ТОЛЬКО ЦИФРЫ

По данным Удмуртского государственного фонда поддержки малого предпринимательства, в республике зарегистрировано порядка 32 тыс. индивидуальных предпринимателей и около 20 тыс. малых и средних предприятий с формой собственности ООО или ОАО. И хотя год назад из-за резко возросших взносов в Пенсионный фонд число предприятий значительно сократилось – почти на 9 тыс., резервы для расширения клиентской базы у банков остаются. Тем более что в течение первого квартала текущего года Удмуртстат фиксировал рост количества юридических лиц (см. таблицы).



В прошлом году банк запустил для клиентов программу лояльности «Ижкомбанк. Бонус». Подключив полный пакет услуги «SMS-оповещение», которая стоит всего 30 руб. в месяц, клиент получает в виде бонусов не менее 0,5% от стоимости всех покупок по карте на сумму свыше 300 рублей. Бонусы эквиваленты реальным деньгам. Их можно использовать для оплаты товаров и услуг на Ижкард.ру.

Для абонентов МТС в Ижкомбанке доступна услуга «Автоплатеж». В ближайшее время планируется сотрудничество с другими операторами мобильной связи.

За свою 23-летнюю историю Ижкомбанк зарекомендовал себя стабильным и надежным региональным банком. Сегодня он продолжает совершенствовать сервисы и услуги, ориентируясь на самые высокие стандарты и требования.

АКБ «Ижкомбанк» (ОАО)

www.izhcombank.ru

Тел.: (3412) 919-100.

Лиц. ЦБ РФ №646 от 31.10.2012 г.

426076, г. Ижевск, ул. Ленина, 30.

Реклама.

ЕСТЬ МНЕНИЕ



Андрей ПОНОМАРЕВ,

председатель правления АКБ «Ижкомбанк» (ОАО):

– Для работников удобство зарплатного проекта напрямую связано с возможностями и преимуществами банковских карт: безналичная оплата товаров и услуг, коммунальные платежи, покупки через интернет. Кроме того, официальный доход дает возможность участия в льготных кредитных программах банка на всю сумму зарплаты. Но все перечисленное клиент может получить в любом банке. Поэтому каждому участнику рынка приходится как-то выделяться среди прочих.

Ижкомбанк, например, гордится «местной пропиской», а значит скоростью принятия решений – вплоть до зачисления средств на счета сотрудников в течение часа. Это также дает возможность совершения «местных» платежей по карте и через мобильное приложение. По большому счету ограничений нет – если клиенту нужно регулярно оплачивать какую-то услугу, он просто сообщает реквизиты организации, и мы вносим ее в список. Все потому что мы понимаем – карточный продукт должен быть простым, быстрым и честным.

ОСОБЫЙ УРОВЕНЬ

Найти покупателя на элитное жилье не так просто. Количество потенциальных покупателей сокращается пропорционально уменьшению численности населения города. Но застройщики не сдаются.

ДАЛИ ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Российский рынок новостроек долгие годы развивался без каких-либо стандартов качества. Однако в конце 2012 года на сайте Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства (Фонда РЖС) появилась единая методика классифицирования жилых новостроек по потребительским качествам, разработанная группой аналитиков под руководством профессора РЭУ им. Г. В. Плеханова, главного аналитика Российской гильдии риэлторов (РГР) **Геннадия Стерника**. Этот документ утвержден Национальным советом РГР и рекомендован к применению профессионалам

В ЭЛИТНЫХ ОБЪЕКТАХ ПРЕДУСМАТРИВАЮТСЯ АВТОРСКАЯ АРХИТЕКТУРА, СТЕНЫ ИЗ НАТУРАЛЬНОГО КЕРАМИЧЕСКОГО КИРПИЧА, ПРОСТОРНЫЕ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ С ЭКСКЛЮЗИВНОЙ ДИЗАЙНЕРСКОЙ ОТДЕЛКОЙ, ОТКРЫТЫЕ ТЕРРАСЫ И ЗИМНИЕ САДЫ.

рынков недвижимости разных регионов. Согласно методике на первичном рынке многоквартирного жилья выделены четыре класса жилья: эконом-, комфорт-, бизнес-класс и элитное. При этом дома эконом- и комфорт-класса объединены в группу массового жилья, а бизнес-класс и элитное отнесены к категории жилья повышенного качества. Впоследствии стандарты были доработаны: так называемые элитные новостройки разделили еще на два подкласса – «премиум» и «де люкс». В соответствии с этой методикой стандартная отделка, типовый проект, а также высота потолков жилых помещений, не превышающая 2,7 м, и площади кухонь меньше 8 кв. м – одно-

значные признаки эконом-жилья. То есть для попадания в данный класс объекту нового строительства необходимо просто соответствовать минимуму, обозначенному в СНиПах. Комфорт-класс предусматривает улучшенную отделку, минимальную площадь однокомнатных квартир 34 кв. м, кухонь – 8 кв. м. Дом бизнес-класса предполагает индивидуальный проект, потолки выше 2,75 м, «однушки» – от 45 кв. м, кухни – 12 кв. м. В любой квартире с количеством комнат больше двух обязательно два санузла. Необходимый атрибут объекта бизнес-класса – паркинг, он может быть подземным или наземным, но обязательно с закрытым переходом от машиноместа к подъезду. Элитные объекты – особая категория. Кроме трехметровых потолков, в подклассе «премиум» (для «де люкс» – 3,2 м) и минимальных площадей квартир 60 кв. м («де люкс» – 80 кв. м), здесь предусматриваются

Екатерина Глухова
gen@paracels-pr.ru

В ижевских элитных домах
квадратный метр стоит в среднем 60 тыс. руб., тогда как его среднерыночная цена сегодня составляет порядка 40-45 тыс. рублей.

авторская архитектура, стены исключительно из натурального керамического кирпича, просторные общественные помещения с эксклюзивной дизайнерской отделкой, открытые террасы и зимние сады, а также ряд инженерных особенностей: системы централизованного кондиционирования с раздельным климат-контролем, возможны камин.

Кроме того, с точки зрения разработчиков классификации в таких домах должна быть разветвленная сеть внутренней инфраструктуры «для своих» – спортивно-оздоровительные объекты (бассейн, тренажерный зал), досуговые (зимний сад, кафе-бар, бильярдная), бытовые службы (прачечная, уборка квартир, парикмахерская, детская комната, комнаты для персонала).

Эти критерии не придуманы экспертами, а представляют собой результаты изучения потребительских предпочтений определенного круга покупателей, причем не только столичных, но и региональных. Профессионалы рынка недвижимости, попытавшись «примерить» стандарты к тем новостройкам, которые в данный момент возводятся в регионах, обнаружили, что некоторые объекты по ряду признаков не дотягивают даже до эконом-класса. Элитных же домов в России намного меньше, чем заявляют застройщики, а в большинстве регионов их просто нет.

ПРОВИНЦИАЛЬНАЯ ЭЛИТА
«Есть разительные отличия между тем, что считается элитным жильем в крупных городах и в провинции. Существует даже такая закономерность: по мере снижения численности населения в городе требования к жилью премиум-класса резко падают: то, что в Москве сочтут жильем повышенной комфортности, в Ижевске могут назвать «элитным», – говорит заместитель директора по маркетингу группы компаний «Инком-Инвест» **Оксана Макарова**. – Но одно дело считать дом элитным, другое – доказать это потенциальным покупателям, которые бы согласились проголосовать за это рублем и выложить за такое приобретенное в 1,5-2 раза больше, чем им обошлась бы



квартира в менее презентабельном доме». Кстати, что касается расценок, то в ижевских элитных домах квадратный метр, по словам директора АН «Имущество плюс» **Евгения Цыбакова**, стоит в среднем 60 тыс. руб., тогда как его среднерыночная цена сегодня составляет порядка 40-45 тыс. рублей.

Сами застройщики считают, что говоря о ценах, нужно указывать стоимость не квадрата, а жилья. «Правильнее говорить о цене квартиры в целом, – считает маркетолог компании «КОМОС-Строй» **Марат Касимов**. – Трехкомнатная квартира в элитном доме будет примерно в 2-2,5 раза дороже, чем аналогичная по площади в обычном доме».

Важный фактор, влияющий на формирование цены квадратного метра, связан с количеством квартир в элитном доме, как правило, их бывает немного. «Когда себестоимость распределяется между малым количеством собственников, цена каждой квартиры возрастает. Или делить нагрузку на 200 жильцов, или на 50 – разница очевидна, – говорит Оксана Макарова. – Именно поэтому некоторые застройщики пренебрежительно строят не элитные дома, а дома повышенной комфортности с десятком апартаментов премиум-класса. Для них могут выделяться отдельные этажи с ограниченным доступом».

И все же важно понимать, насколько итоговый ценник зависит от себестоимости строительства. Действительно ли жилье высокого уровня обходится застройщику дороже? «На сегодняшний день разница между себестоимостью в сегментах Premium и Low – около 40%, а между Premium и Middle – 20%, – рассказывает заместитель генерального директора по маркетингу ООО УК «УДС-Групп» **Алина Третьякова**. – Это

зависит от высокой стоимости земли – в центре города она выше, а также от стоимости инфраструктуры, входящей в состав дома, высококачественных материалов, используемых в отделке».

Правда, к сожалению, иногда не «элитность» дома является причиной завышенной себестоимости, а наоборот – завышенная по тем или иным причинам себестоимость вынуждает застройщика позиционировать свой объект в качестве «элитного». «Часто это случается, когда застройщик начинает осваивать чрезмерно дорогой земельный участок, – раскрывает секрет Марат Касимов. – Несколько раз я наблюдал прецеденты, когда дом становился «элитным» просто по тому, что застройщик испытывал финансовые трудности и ему, как говаривал Сергей Полонский, «очень нужны были деньги».

И все же, что принято считать элитным жильем в Ижевске? Пообщавшись с экспертами рынка, мы составили следующий «портрет»: географическое положение предусматривает близость к центру, но в то же время – удаленность от шумных магистралей и наличие в пешей доступности рекреационных зон (парков, скверов); наличие подземной или наземной парковки; современный архитектурный облик дома; оборудованная придомовая территория с элементами ландшафтного дизайна; высокотехнологичное оснащение дома (видеонаблюдение, система дымоудаления, система пожарной сигнализации и т. п.); использование высококачественных материалов в отделке.

«В силу существующего российского жилищного законодательства понятие «элитное жилье» – это, скорее, термин из рекламных проспектов строительных организаций, чем реально существующий



ЕСТЬ МНЕНИЕ



Алина ТРЕТЬЯКОВА,
заместитель
генерального
директора по
маркетингу
ООО УК «УДС-Групп»:

– Сегодня разница между себестоимостью в сегментах Premium и Low – около 40%, а между Premium и Middle – 20%. Это зависит от высокой стоимости земли – в центре города она выше, а также от стоимости инфраструктуры, входящей в состав дома, высококачественных материалов, используемых в отделке.



Оксана МАКАРОВА,
заместитель
директора по
маркетингу группы
компаний «Инком-Инвест»:

– Есть разительные отличия между тем, что считается элитным жильем в крупных городах и в провинции. Существует даже такая закономерность: по мере снижения численности населения в городе требования к жилью премиум-класса резко падают: то, что в Москве сочтут жильем повышенной комфортности, в Ижевске обязательно назовут «элитным».



Марат КАСИМОВ,
маркетолог компании
«КОМОС-Строй»:

– Элитный дом становится таковым не только за счет заложенных в проект технических компонентов, но и за счет внимательного и ответственного обслуживания в период эксплуатации. К сожалению, с момента передачи квартир собственникам застройщик теряет контроль над домом, и эта вторая составляющая практически моментально сводится на «нет».

феномен, – говорит Марат Касимов. – Дело в том, что «элитный» дом – это не только высокие потолки, большие площади, подземный паркинг и вид на Красную площадь, хотя это, конечно, важно. Беда в том, что «элитный» дом – это еще и постоянно действующая бригада озеленителей для ухода за посадками, команда клининг-менеджеров, вместо нетрезвого дворника, вышколенный швейцар на замену бабушки с вязаньем, выполняющей функции консьержа. Это опрятные горничные, следящие за чистотой не только в подъездах, но и непосредственно в квартирах по согласованию с жильцами. Это неусыпный контроль территории дома со стороны охранной организации, это пресловутые системы «умного» дома. Все вместе это можно назвать «обслуживанием и эксплуатацией», управлением которыми, по жилищному кодексу, вправе заниматься только коллективный орган собственников квартир – ТСЖ или управляющая организация, действующая по той или иной договорной форме от лица владельцев квартир». А вот тут, по словам эксперта, начинаются ловушки общественного мнения. Все решения нужно принимать большинством голосов, а основную категорию все-таки составляют люди с хорошо развитым здравым смыслом, который подсказывает им, что бабушка-консьерж – это дешевле, чем вышколенный швейцар, что если договориться с дворником, то он будет работать еще и за озеленителя за ту же зарплату, что договор с охранной организацией – это чрезмерные траты, а системы «умного дома» проще отключить, чем постоянно вкладываться в недешевое техобслуживание со стороны лицензированной организации. «У нас был прецедент, когда в элитном по существу доме жильцы отказались от услуг консьержей вообще. Сэкономили, – продолжает Касимов. – Элитный дом становится таковым не только за счет заложенных

в проект технических компонентов, но и за счет внимательного и ответственного обслуживания в период эксплуатации. К сожалению, с момента передачи квартир собственникам застройщик теряет контроль над домом, и эта вторая составляющая практически моментально сводится на «нет». Элитный статус объекта удастся поддерживать только в случае, если застройщик после ввода объекта в эксплуатацию сохраняет за собой контроль над объектом. К сожалению, действующее законодательство этого не допускает».

УЗКИЙ КРУГ

Емкость премиум-сегмента очень ограничена, поэтому немногие застройщики готовы выходить на данный рынок.

Наиболее известные ныне дома класса «премиум» в Ижевске закладывались еще до кризиса 2008 года на волне бума, который переживал строительный рынок. Ситуацию подогревало ставшее доступным ипотечное кредитование. Но процесс строительства совпал с провалом экономики, и потому на этом этапе жилье было не востребовано. Застройщики смогли реализовать квартиры лишь после сдачи объекта.

«Покупатели на такие квартиры есть, но это не массовый рынок. Срок их экспонирования на «вторичке», как правило, превышает год. В строящихся объектах в

большинстве случаев основные продажи происходят незадолго до сдачи и после ввода в эксплуатацию. Инвестируя в объекты такого рода, застройщик должен быть готов к длительному сроку возврата вложенных средств, – предупреждает Марат Касимов. – Застройщики все реже рискуют строить дома премиум-класса. Либо это должен быть малоквартирный дом, либо нужно быть готовым к многолетней экспозиции».

Евгений Цыбаков отмечает, что его клиентами несколько раз становились представители подрядчиков, с которыми застройщик рассчитался за работу квартирами в элитных домах. «Это говорит о том, что продажи как таковые по данному объекту у застройщика идут не лучшим образом, – считает он. – Найти покупателей на эти квартиры, признаюсь, было непросто. Располагающие достаточными средствами люди практически не проявляют интереса к такого рода предложениям. Предприниматели нацелены на создание активов (инвестиции в бизнес), а не пассивов в виде недвижимости. Плюс они помнят печальную судьбу тех, кто владел дорогим жильем до 2008 года – во время кризиса цены упали более чем на 20%. К запасанию пассивами скорее более склонны чиновники, которые зачастую и становятся владельцами такого жилья. Остальные чаще всего выбирают загородные коттеджи».

В Ижевске в городке Metallurgov есть дом,

который долгое время считался элитным. Однако по мере разрастания микрорайона, развития города, участок напротив выкупил другой застройщик и начал возводить свой объект. При этом новая застройка была настолько приближена к «элитному» строению, что перекрыла даже вид на пруд, который ранее был одним из основных преимуществ дома. Статус объекта был резко обрушен, квартиры стали спешно распродаваться.

РЕСПЕКТАБЕЛЬНЫЙ «ПАРУС»



Мы спросили и. о. руководителя отдела продаж Екатерину Башенину, в чем преимущества комплекса «Парус» и есть ли аналогичные проекты на рынке жилья в Удмуртии?

– Это один из самых интересных объектов на рынке Удмуртии, расположенный в центре города. Вентилируемый фасад и централизованная система кондиционирования являются гордостью ЖК «Парус». За счет использования витражей ваша квартира будет наполнена светом.

– Екатерина, расскажите, пожалуйста, подробнее о бизнес-центре «Parus Plaza», входящем в состав МФК «Парус».

– На 13 этажах бизнес-центра расположены 44 офиса. Вы можете приобрести как целый этаж, так и отдельный офис площадью от 30 кв. м.

Мы стремимся, чтобы каждый наш объект был особенным, поэтому мы привлекли к созданию интерьера холла именитого московского дизайнера. Уверены, вы не останетесь равнодушными!

– Екатерина, скажите, пожалуйста, действуют ли на данный момент акции по МФК «Парус»?

– Мы предлагаем возможность приобрести в собственность офис, которым вы будете гордиться! Для тех, кто сейчас арендует офис, наше предложение будет особенно интересно. Вы можете приобрести офис как физическое лицо, так и юридическое, используя множество совместных программ компании «УралДомСтрой» и ряда крупных банков. Для каждого нашего клиента мы предлагаем индивидуальные способы оплаты, в том числе беспроцентную рассрочку платежа.

Немного терпения – и вы уже собственник своего офиса в центре города, ваш бизнес уже приносит доход. Для осуществления мечты вам нужно всего лишь подойти к нам в офис и получить полную консультацию специалистов.

Сейчас у вас есть отличная возможность приобрести офис от 810 тыс. рублей.

Приглашаем Вас выбрать офис мечты!

проектная декларация на сайте www.uds18.ru
СРО - 18-1832051143-200-2 от 23.12.10 г.

УРАЛДОМСТРОЙ

Во всех деталях и чертах комплекса отражается его респектабельность и престиж. Само за себя говорит уже расположение многофункционального комплекса «Парус» на одной из главных улиц Ижевска, прямо напротив здания городской администрации.

жилой комплекс
Парус

PARUS PLAZA



ВАШ ОФИС В ЦЕНТРЕ ГОРОДА

от **810** тыс. руб.*



* Цена указана в размере 30% от минимальной стоимости офиса 2 700 000 руб. в БЦ «Parus Plaza». Оставшуюся сумму клиент оплачивает до 25.11.2014 г. Беспроцентную рассрочку платежа предоставляет ООО «УралДомСтрой».

Реклама

Офис продаж
ул. Красногеройская, д. 14.

723•723

В ИЖЕВСКЕ ПОСТРОЯТ «РЕНЕССАНС-ПАРК»



На прошлой неделе в столице Удмуртии прошел Всероссийский UrbanFest – Форум живых городов. Лучшие архитекторы, урбанисты России и других стран обсуждали проекты интегрального развития современных городов, создания комфортной, живой, многофункциональной городской среды. Среда, с которой горожанину хочется дружить, вступать с ней в беседу или игру. А не пробегать по городу как по коридору, ведущему с работы домой. Такие дружественные человеку и городскому ландшафту проекты создаются, как правило, совместными усилиями архитектурного сообщества, инвесторов, власти и общества.

РАБОТА НАД ПРОЕКТОМ

В Ижевске один из примеров подобного сотрудничества – проект многофункционального комплекса «Ренессанс-Парк», к реализации которого приступила группа компаний «АССО-Строй».

Этот архитектурный проект обещает стать украшением центра Ижевска и создать новую, притягательную для ижевчан разных возрастов городскую среду там, где исторически, с момента основания города, была жилая застройка, а в последние годы раскинулся заброшенный пустырь – вдоль улицы Горького от Дворца творчества юных до эспланады.

22 мая об этапах создания проекта «Ренессанс-Парк» и о перспективах его реализации рассказали на пресс-конференции представители группы компаний «АССО-Строй».

– К работе на данной территории наша компания приступила еще в 2004 году, когда было подписано соглашение с администрацией города Ижевска, согласно которому «АССО-Строй» взяла на себя обязательства по расселению и сносу ветхого и аварийного жилья, проектиро-

ванию и строительству жилого комплекса. Администрация, в свою очередь, обязалась предоставить земельный участок в аренду (жители ветхих домов – несколько десятков человек – ждали сноса и расселения от муниципальных властей с 1978 года), – отметил руководитель службы маркетинга и реализации недвижимости ГК «АССО-Строй» **Александр Шишкин**. – Выступая в качестве застройщика, наша компания изначально приняла решение при реализации проекта учитывать интересы горожан, мнения органов власти и архитектурного сообщества. В 2012 году совместно с Удмуртским региональным отделением Союза архитекторов России мы провели открытый международный конкурс на лучшую архитектурную концепцию застройки территории. В конкурсе приняли участие архитекторы из Ижевска, Москвы, Санкт-Петербурга и других городов России, что немаловажно, присутствовали работы и из других стран. В финал прошли 19 проектов. Авторитетным и представительным был состав жюри конкурса. Согласно международным стандартам проведения подобных конкурсов, 70% членов жюри являлись профессио-

нальными архитекторами. Заместителем председателя жюри стал мэтр российской архитектуры академик **Михаил Давидович Хазанов**. В качестве одного из членов жюри выступал и глава администрации Ижевска **Денис Владимирович Агашин**. Путем тайного голосования первое место завоевал проект с рабочим названием «Багратион» от архитекторов компании «Зодчий». При дальнейшем проектировании концепция-победитель конкурса была существенно доработана. Благодаря открытому конкурсу мы получили множество рецензий на проект, пожеланий и предложений по его совершенствованию от горожан, архитекторов и администрации города. Все это позволило сделать проект еще лучше. Количество жилых домов и их площадь сократили на четверть, осталось пять домов общей площадью 66 тыс. кв. м. Показатель плотности застройки комплекса стал в два раза ниже нормативного. Это привело к увеличению зеленых зон и позволило площадке «задышать». По предложению администрации города был существенно увеличен будущий детский сад, теперь он рассчитан на 190 мест.



Проект много-функционального комплекса «Ренессанс-Парк»

может стать новым способом для презентации всей многоукладности городской жизни и создать новую точку притяжения в Ижевске.

Фасады жилых домов переработаны в классическом стиле архитектуры. Мы более детально проработали детские площадки и дворовые территории. Максимально использовали уникальный рельеф участка с перепадами высот, предусмотрев крытые паркинги для автомобилей (количество машиномест в них будет в три раза выше нормативного). Поверх паркинга вдоль улицы Горького предполагается создать прогулочный бульвар, над которым будут кафе, парикмахерские, химчистки и прочие помещения общественного назначения – рабочие места для малого бизнеса.

ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ЛЮДЕЙ

В прошлом году проект застройки завоевал золотую медаль в номинации «Лучший инвестиционный проект» на международной выставке «Город XXI века», проводимой под эгидой правительства Удмуртии и администрации города Ижевска. Ижевчане тоже проголосовали за проект «АССО-Строй»: уже порядка 200 семей записались в «лист ожидания» на покупку квартир в будущем жилом комплексе.

– Усовершенствованный проект обрел новое название «Ренессанс-Парк», – говорит Александр Шишкин. – Название это неслучайно. Помимо строительства жилых домов и объектов инфраструктуры, на территории будут благоустроены две парковые зоны, соединенные пешеходным зеленым бульваром. Из одного парка можно будет переместиться в другой, таким

образом, весь участок станет одним большим благоустроенным современным парковым комплексом – пространством для людей. Слово «Ренессанс» отражает общую концепцию, по которой возрождение данного места – это благо для города.

Согласно действующему генеральному плану Ижевска, территория участка включает в себя как рекреационную зону, так и зону, предназначенную для строительства многоэтажных жилых домов. Проект «Ренессанс-Парк» не затронет рекреационные зоны, и более того, площадь озеленения в итоге в 3,5 раза превысит нормативы за счет благоустройства и ландшафтного дизайна внутри зоны жилой застройки. Безусловно, любое большое строительство не обходится без вырубки части деревьев, попадающих в пятно застройки. Но компания «АССО-Строй» всегда старается миними-

В ПРОШЛОМ ГОДУ ПРОЕКТ ЗАСТРОЙКИ ЗАВОЕВАЛ ЗОЛОТУЮ МЕДАЛЬ В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ» НА МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКЕ «ГОРОД XXI ВЕКА».

зировать «зеленые потери». Яркий пример – строительство отеля Park Inn, возле которого «АССО-Строй» удалось сохранить березовый сквер. Так же бережно относятся застройщик и к зеленым насаждениям на участке вдоль улицы Горького. – Администрацией города Ижевска компании было выдано разрешение на вырубку 114 деревьев, 37 из которых подлежали санитарной рубке (были аварийными, больными). Но фактически было убрано только 72 дерева, – отметила генеральный директор ГК «АССО-Строй» **Лариса Пушкарева**.

В мае застройщик приступил к реализации первого этапа проекта «Ренессанс-Парк», который включает в себя освоение участка от улицы Кирова до переулка Широкого и предполагает строительство трех жилых домов, зданий общественного назначения и детского сада. Одновременно компания «АССО-Строй» продолжает консультации по совершенствованию проекта, организации общественных пространств на территории. К этой работе были привлечены и эксперты Всероссийского UrbanFest – Форума живых городов.

– Я побывал на месте будущего строительства, изучил проект «Ренессанс-Парк», – говорит исследователь, практик городского развития (Высшая школа урбанистики), главный редактор интернет-журнала Urban-Urban.ru **Егор Коробейников**. – Концепция, предложенная инвестором и архитекторами, что в этом месте должно быть построено жилье, очень правильная. Я ничего другого там не вижу. К тому же это не монофункциональное пространство, где люди только живут. Оно станет общественным пространством, создающим для ижевчан культурные, рекреационные, коммерческие предложения, и притягательным местом для времяпрепровождения. Хочется, чтобы проект многофункционального комплекса «Ренессанс-Парк» стал новым способом для презентации всей многоукладности городской жизни и создал новую точку притяжения в Ижевске. Это амбициозная задача, но если инвестору и застройщику удастся ее решить, это будет выход на совершенно новый уровень и очень большой повод для гордости.

ИЗ АМЕРИКИ В ИЖЕВСК

Почему американская IT-компания решила открыть подразделение в Ижевске, если нацелена на клиентов из США и Великобритании? Готовы ли в России платить за чтение новостей в Сети? На вопросы «Деловой Репутации» отвечают соучредители компании Tinypass **Кирилл Кутергин** и **Тревор Кауфман**.



Кирилл КУТЕРГИН,
управляющий офисом Tinypass,
соучредитель компании



Тревор КАУФМАН,
генеральный директор компании Tinypass,
соучредитель компании

– Что привело вас в Ижевск?
Тревор Кауфман (Т. К.): Две причины: первая – здесь родился Кирилл, который основал компанию. Я пришел на год позже – в качестве инвестора. Вторая причина – мы смогли найти в Ижевске талантливых специалистов, способных работать в Tinypass.

– Почему Вы вложились в IT-компанию, а не во что-либо еще?
Т. К.: Несмотря на то, что интернет развивается уже около 20 лет, возможностей для открытия бизнеса в этой сфере еще очень много, в том числе в части разработки и продаж различных продуктов программного обеспечения. К тому же сам проект Tinypass оказался интересным, он находится на пересечении масс-медиа и платежных систем.

Кирилл Кутергин (К.К.): Мы создали плагин, позволяющий онлайн-версиям крупных СМИ Нью-Йорка и других стран продавать контент пользователям. Это приложение, которое позволяет брать оплату с интернет-пользователя за доступ к некоторым материалам сайта.

– И много сейчас изданий, чьи читатели готовы платить?
Т. К.: Да, в основном это старейшие крупные СМИ мира. Так, среди наших клиентов – британский журнал The Economist, американские The New York Post, NewsCorp и другие известные бренды.

– Интересен ли плагин для платного контента российским изданиям?
Т. К.: У нас открытая платформа – работаем с несколькими валютами, на разных языках. Теоретически ничего не мешает российскому клиенту использовать наш плагин, некоторые так и делают. Но все-таки местные компании как потенциальных клиентов мы пока не рассматриваем. Они еще не готовы к сотрудничеству.

– Как быстро окупятся в таком случае вложения в офис в Ижевске?
Т. К.: Можете считать, что уже это произошло. Та работа, которую мы выполнили за прошедшие два месяца, фактически перекрыла первоначальные затраты. Если говорить

TINYPASS – плагин, позволяющий онлайн-версиям крупных СМИ Нью-Йорка и других стран продавать контент пользователям. Это приложение, которое позволяет брать оплату с интернет-пользователя за доступ к некоторым материалам сайта. По мнению представителей компании, российским изданиям услуга пока неинтересна.

в целом о компании, то планируем выйти на прибыль к концу этого года.

– То есть пока бизнес убыточен? Почему?
К. К.: Нам приходится содержать офис в Нью-Йорке, платить специалистам и так далее, все это обходится очень дорого. При колоссальных разнице в зарплате (в десятки раз. – Прим. ред.), что важно, мы смогли найти здесь программистов, дизайнеров и UX-экспертов высокой квалификации и создать эффективную команду. Сейчас над проектом работают девять человек. Но, думаю, коллектив еще будет увеличиваться – не забывайте, мы работаем в Ижевске всего лишь два месяца.

Т. К.: Добавлю: в Нью-Йорке сегодня тысячи стартапов, множество компаний, в том числе банков. Все это – работодатели, которые в поиске сотрудников конкурируют между собой. Когда ты кого-то интервьюируешь, он одновременно общается с десятками других компаний. То же самое касается площадей – на каждый свободный квадратный метр претендует как минимум пять фирм. В Ижевске, очевидно, все намного проще.

– Собираетесь ли принимать участие в деятельности ижевских IT-сообществ?
К. К.: Я выступал на одном из IT-фестивалей в Ижевске. Но состоять в каких-либо клубах, думаю, мы не будем. Нам это неинтересно – мы занимаемся совершенно иными проектами, нежели местные компании. К тому же никаких предложений пока не поступало.

Т. К.: Что же касается аналогичных нам компаний, представленных в тех же Штатах, я общаюсь с их учредителями лично. Казалось бы, это странно. Поясню: сегодня создателям различных интернет-контентов становится все сложнее и сложнее зарабатывать на рекламе – баннерах, непосредственно рекламных материалах и так далее. Поскольку это сложная, новая и пока нерешенная проблема, идея о платном контенте появилась лишь недавно. Нет еще и множества конкурентов, которые бы вставляли нам палки в колеса. Скорее, наоборот – пока мы еще заинтересованы в обмене информацией и опытом. Тем более что потенциальных клиентов нереально много.

В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

Главным богатством ЗАО «Прикампромпроект» были и остаются люди – высококвалифицированные специалисты – проектировщики, досконально знающие нюансы строительства промышленных и гражданских объектов. Один из них – заместитель генерального директора по производству, заслуженный строитель УР **Ирина Рогова**.

Ирина РОГОВА,
заместитель
генерального директора
ЗАО «Прикампромпроект»
по производству



– Ирина Дмитриевна, бытует мнение, что строитель по большому счету – мужская профессия. Проектирование тоже относится к разряду дел не для женских рук?
– Проектирование – этот как раз скорее женская профессия, так как она требует повышенной усидчивости, скрупулезности, большого внимания, аккуратности. Я в проектировании работаю с 1981 года – уже более 30 лет, прошла все карьерные ступени – была техником, инженером, ведущим специалистом, главным специалистом, руководителем группы, главным инженером, начальником архитектурно-планировочной мастерской. Проектирование меня привлекает тем, что каждый день приносит новое, интересное, заставляет думать, анализировать. Тем более что сейчас нет типовых зданий, каждый проект индивидуален.

В нашей профессии есть творческое начало, оно затягивает, я даже дома не отключаюсь от дел. Раньше думала, как воздуховоды развести, сейчас – о том, кому какое завтра поручение дать. И мне это нравится.

– Каково занимать должность заместителя генерального директора ведущей российской проектной организации, разработчика сложнейших проектов для предприятий оборонной отрасли, ракетно-космического комплекса?
– В «Прикампромпроеekte» я уже более десяти лет, до этого работала в двух проектных институтах. Сравнивая свой опыт, могу сказать, что здесь созданы все условия для высокоэффективной производственной деятельности. В институте есть все необходимые современные технологии для проектирования, лицензионные программ-

ные продукты. Наши специалисты постоянно повышают квалификацию, даже чаще, чем положено по законодательству. Большие средства выделяются на участие персонала в различных отраслевых мероприятиях, семинарах, выставках. У нас постоянно ведется работа по омоложению коллектива, в том числе благодаря взаимодействию с ИжГТУ. В «Прикампромпроеekte» на практику приходят студенты, присматриваются к нам, мы – к ним. Некоторые отсеиваются, так как в проектировании все же есть своя сугубая специфика, лучшие остаются. У нас очень хорошие межличностные отношения, специалист любого уровня пользуется уважением. Такая комплексная стратегия позволяет «Прикампромпроеekte» эффективно реализовывать проекты любой степени сложности при строгом соблюдении сроков и качества работ.

– А для вас какой из проектов является наибольшим поводом для гордости?
– Я горжусь тем, что «Прикампромпроеekte» берет за сложные масштабные проекты, выполнить которые может далеко не каждая проектная организация. Мы, к примеру, проектировали один из первых торговых центров в Ижевске – ТРК «Петровский». Строился он, как говорится, с листа. На планерки к нам собирались по 30 человек – представители службы заказчика, подрядчиков, и мы сообща решали, какой участок проектировать вперед, чтобы строительство не простаивало. Мы активно занимаемся реконструкцией производственных зданий крупных российских оборонных предприятий. Для заказчика из Перми запроектировали два 25-этажных дома на сплошной монолитной плите, таких пока нет

в Ижевске. Наш проект с первого раза прошел государственную экспертизу в Перми. Скоро данные объекты будут введены в эксплуатацию, а заказчик планирует обратиться к нам повторно. В Ижевске выполняем интересные проекты планировок жилых микрорайонов, межевания земель.

– Востребованы ли профессиональные навыки в быденной жизни?
– Я очень благодарна судьбе за то, что она привела меня в строительство. Базовые знания, которые я получила в монтажном техникуме, стали основой для всей дальнейшей жизни. К примеру, когда покупаю квартиру, я узнаю все нюансы: кто был заказчиком, застройщиком, кто вел авторский, технический надзор. Я не боюсь строительных работ, многое делаю сама, наемный персонал работает не так качественно, как бы мне хотелось. Умею шпаклевать стены, как полагается – с пропитками, красить, клеить обои. Сама в небольших емкостях мешаю бетон, заливаю дорожки на даче. Многие удивляются, что мой загородный дом продуман с инженерной точки зрения. Я предусмотрела и подземный дренаж, отвод воды, систему канализации с эффективной очисткой.

– Что для вас является стимулом в развитии?
– Отчасти – самолюбие. Работать сегодня непросто. У «Прикампромпроеekte» большие объемы заказов, и они постоянно возрастают. В каждый проектируемый объект нужно вникнуть, узнать тонкости и нюансы, решить все вопросы с сотрудниками, задействованными в его реализации, с заказчиками. Тем не менее я, впрочем как и весь коллектив института, всегда стараюсь соответствовать требованиям времени. И это, наверное, наряду с качеством проектирования одна из причин того, что заказчики обращаются к нам снова и снова.

РУССКИЙ СТИЛЬ

2014-й объявлен Годом культуры. В течение него мы публикуем интервью с представителями самых разных отраслей, к которым обращаемся с вопросами о том, чем, по их мнению, быт в нашей стране отличается от зарубежного.



Почему русским не дано носить костюм «по-итальянски», про Kenzo в селе Бураново и о своем опыте создания эскизов сумок для Givenchy в интервью нашему изданию рассказал владелец бутиков Leonardo и Picasso **Айдар Сахапов**.
– За рубежом, создается впечатление, даже студент знает таблицу международных дресс-кодов, поскольку загубить карьеру на корню можно в считанные минуты. Достаточно появиться в определенном месте и в определенное время в одежде, не соответствующей ситуации. В России же даже публичные деятели часто пренебрегают установленными правилами. На ваш взгляд, в чем причина разницы отношений?
– Мир для нас, россиян, сегодня открылся, и мы видим больше, чем когда бы то ни было. С каждым годом требования к внешнему виду все больше ужесточаются. Вопрос только в том, кто эти требования выполняет. Почему-то многим кажется, что, купив одну дорогую вещь, они выполнили задачу-минимум и можно успокоиться. Отсюда эта манера носить один и тот же костюм и в офис, и на торжество, а платье – и на работу,

и на коктейль.
Откуда вообще берет начало эта разница отношений? Давайте выйдем на улицу и посмотрим, что нас окружает. Серость, грязь и разруха. Все начинается отсюда и, как ни банально звучит, с детства. Ведешь ребенка в сад, и он каждый день видит одно и то же – разбитые дороги, мусор, убогая архитектура. Дело ведь не в одежде, она – лишь часть культурного слоя. Кто сегодня смотрит Тарковского? Массы выбирают массовое кино и читают в лучшем случае книжки из разряда бестселлеров на один день.
Не исключаю, что и за границей



происходит нечто подобное. Только там человек выходит на улицу и видит красоту. Нам же в нашей реальности нужно в два раза усерднее работать над собой.
А впрочем, это дело добровольное. Если ты хочешь соответствовать какому-то уровню – это одно. Твои желания и твоя настойчивость приведут тебя к цели. Если нет – упрекать или винить нет смысла.

Меня удивляет один момент – люди за границей одеваются в магазине Zara и выглядят хорошо. У нас тоже есть дешевые марки, торговых центров по городу, слава богу, достаточно. Но как люди выглядят в общей массе? Или абсолютно серо, или ярко так, что просто вырви глаз.

– Нет вкуса?
– Вкус – удовольствие дорогое. Это и культурный баланс, и воспитание. Невозможно за 20 лет приучить людей хорошо одеваться и вести себя соответственно случаю. Хотя, знаете, есть ощущение, что раньше в обществе было больше уважения. Некоторые просто шалели от внезапно обрушившихся денег и вседозволенности.

– То есть время идет, а людей, разбирающихся в моде, в Ижевске больше не становится?
– Эта величина, насколько я могу судить, стабильна. Просто люди периодически обновляют гардероб.

Екатерина Глухова
nomer@paracels-pr.ru

Почему-то многим кажется, что, купив одну дорогую вещь, они выполнили задачу-минимум и можно успокоиться.

В Милане,

хоть город и считается центром моды, просто негде демонстрировать наряды – пафосных заведений практически нет.



Возможно, это была моя ошибка, что на протяжении стольких лет я не уделял внимания молодежи. Признаться, до недавнего времени не очень понимал, что из себя представляет молодой человек 15–25 лет. Я сделал работу над ошибками и к зиме представлю несколько молодежных марок.

– В столичных городах люди обычно более продвинуты в вопросах моды. Может быть, в Удмуртии, равно как и в других провинциях, дело в финансовой составляющей?

– Можно одеваться дорого, можно не очень, можно вообще дешево... Дело в уважении к самому себе и окружающим.
– То есть быть модным – не дорого?
– Что вообще такое «быть модным»? Мне больше нравится формулировка «быть правильно одетым». Нужно соотносить свой гардероб с погодой, случаем, обществом, в котором ты вращаешься. Все не так сложно.

– Вы много путешествуете и, вероятно, можете выделить национальные особенности подхода к формированию гардероба некоторых стран. Приведите несколько наиболее ярких, на ваш взгляд, примеров.

– Когда прихожу в шоу-рум, то иногда обращаю внимание, как заказывают одежду мои коллеги. Русские, кстати, отличаются в зависимости от региона. Юг России заказывает все пестрое, нарядное, вычурное. Север отдает предпочтение пастельным тонам. Москва берет все и сразу.

Вообще, мне бы не хотелось клеймить людей. Я не смотрю на человека с мыслями: вот это пошел бельгиец, а вот здесь сидит явно американец. Выйдите на улицу в Лондоне, и вы увидите смешение всех стилей. Зайдите в дорогой ресторан или ночной клуб в Париже, и вам предстанут все последние тенденции моды. В Милане, кстати, такого не встретишь. Хоть город и считается

центром моды, там просто негде демонстрировать наряды – пафосных заведений практически нет.

Путешествуя, я не цепляюсь за тех, кто плохо одет. Это не моя задача. Мне куда приятнее обратить внимание на красиво одетую даму или удачно подобранный мужиной галстук.

Конечно, есть несколько сразу бросающихся в глаза особенностей. Например, как носят костюмы итальянцы, не носит никто. Русские так не смогут, даже если наденут самый дорогой пиджак и брюки. Наш мужчина покупает такой костюм и буквально несет его. Итальянцы делают это чуть небрежно. Брюки короче привычной длины, носки цветные... Помню, как-то сидел в кафе в Милане. Зашла группа мужчин лет 50–60, и я вижу, как один из них снимает пальто Kitton и небрежно бросает его на стул. Пальто, на минуточку, за 10–15 тысяч долларов. Все очень легко, непринужденно. Это его повседневная одежда, он привык к лоску и не придает ему большого значения.

– Та аудитория, на которую вы работаете, довольно часто бывает за границей и, в принципе, там же одевается. Причем одевается, нужно заметить, значительно дешевле, чем в России. Почему эти люди все равно идут к вам в бутик?

– Ценят подход. Мы нередко выполняем индивидуальные заказы, обзваниваем клиентов, приглашаем на примерки. Чтобы стать таким VIP-клиентом бутика в Милане, боюсь, придется очень постараться.

Вспоминается случай. Представьте ситуацию: Милан, на улице жара +35 градусов, забастовка таксистов, потому единственный доступный вид транспорта – общественный. Я стою в трамвае, он резко тормозит, да так, что у меня рвутся шлепки. Впереди несколько встреч буквально одна за другой, а я на одну ногу босой. Спешно иду в бутик Gucci,

моего размера нет, перехожу в Louis Vuitton и... сорок минут жду, когда ко мне подойдет консультант, а потом еще 20 минут трачу на подбор обуви.

– За границей вы все же чаще бываете не столько в бутиках, сколько в Домах моды, с которыми работаете напрямую. Наверняка за все годы сотрудничества случилось немало историй, которые сегодня вы вспоминаете с улыбкой?

– Запомнилась ситуация с Givenchy, когда однажды я выступил для них в роли дизайнера. На одной из встреч меня спросили, почему я не заказываю сумки. Я ответил, что представленные образцы меня не впечатляют. Тогда мне предложили показать то, что я счел бы достойными моделями. Я взял карандаш и нарисовал несколько эскизов, указав, какую кожу для какой сумки лучше использовать. Мои пожелания были учтены.

Интересная история была с **Антонио Маррасом** (управляющий Модным домом Kenzo с 2002 года. – Прим. ред.). Года четыре назад мы снимали коллекцию Kenzo в селе Бураново. **Зоя Лебедева** предложила нам этот вариант, мы согласились. Бабушки тогда еще не были так известны, но уже попали на страницы глянца. Модель, с которой мы отработали ту фотосессию, **Настя Иванова**, сейчас успешно сотрудничает с Dior и Chanel. Когда журнал дошел до Марраса, он, говорят, был страшно впечатлен – все кричал и спрашивал, где этот русский, я хочу его видеть...

До сих пор люблю вспоминать, как в успех моих переговоров с Dolce & Gabbana и Gucci никто не верил. Известно, что в странах Восточной Европы они не работают в городах с населением меньше миллиона человек. Говорят, в Париже даже спорили на деньги, что мне откажут. Кто-то крупно проиграл.

ТАМ, ГДЕ ХОРОШО

Алена Ускова
potter@paracels-pr.ru

На прошлой неделе Ижевск посетили ведущие мировые эксперты по урбанистике. Прогуливаясь по столице Удмуртии, они отметили проблемы города, оценили его возможности и сравнили с другими точками мира. Кроме того, в нашей постоянной рубрике «Место встречи» эксперты рассказали о том, где лучше начинать новый бизнес, заниматься торговлей и строительством.

Кейс ДОНКЕРС,
урбанист-дизайнер,
ведущий архитектор
и основатель
Центра развития
архитектуры
в г. Ейндховен
(Голландия):



– Я смотрю на Ижевск, который считается одной из столиц оборонной промышленности в России, и понимаю – в вашей стране есть более «военные» города. Например, Челябинск. Я был там всего лишь четыре часа, но успел осознать это. Самое интересное, что в Ижевске производят оружие, но его в виде памятников никто не выставляет на улицу. А вот Челябинск сплошь усеян танками, что бросается в глаза. Да и в целом ощущается его закрытость от мира. Если честно, не могу вспомнить, видел ли я подобные города в других странах.

Что касается высокой плотности промышленных предприятий на территории Ижевска, ничего особенного в этом я не вижу. Напомню, что в моем городе также находится огромное число производственных предприятий, в том числе индустрия по выпуску лампочек Philips.

Ейндховен тоже на протяжении многих лет был «зациклен» на промышленности,

выживал только за счет заводов, которые точно так же сегодня переживают не лучшие времена.

Единственное, что удивило, – пруд. Во-первых, я не знал, что он есть в Ижевске. Во-вторых, удивился, когда мне сказали, что это искусственный водоем. И в-третьих, он прекрасен, особенно когда смотришь на него из окна гостиницы.

Томас ШТЕЛЛЬМАХ,
партнер бюро Uberbau, консультант по
городскому планированию UN Habitat
г. Берлин, (Германия):



– Для меня как архитектора Ижевск – это прежде всего пример слияния культур Азии и Европы. Здесь действительно, есть много интересных для архитектора моментов.

В отличие от Европы, в российских городах еще можно «развернуться» – позволяет пространство. Но при этом, как я понимаю, не хватает рабочих рук – нет застройщиков и инвесторов, которым было бы интересно этим заниматься.

Другое дело – инфраструктура, дороги. Я вижу, в Ижевске это серьезная проблема?

(осматривает ямы на проезжей части ул. К. Маркса. – Прим. ред.). А еще во время прогулки по Ижевску я с удивлением отметил, что в этом городе еще вполне активно функционируют трамваи. И это роднит его с немецкими городами, в том числе с Дрезденом, Дюссельдорфом. В них, в отличие от Берлина, трамваи являются основой транспортной сети.

Энрик Масип БОШ,
архитектор и основатель бюро EMBA,
(Испания):



– Видел много городов. И могу сказать одно – существует множество факторов, при наличии которых выстраиваются деловая среда, инвестиционный климат.

Это не только относительная политическая и экономическая свобода действий, но и негласно выстроенный механизм работы на рынке. Лучше, если последний будет четко ограничен небольшой территорией. Так меньше рисков и есть гарантия того, что количество клиентов будет меняться со временем. К тому же в малых европейских городах существует больше возможностей для реализации бизнес-идей. Там нет ни

конкуренции, ни потока таких же новичков на рынке.

Учитывая все перечисленное, лучшими для ведения бизнеса городами считаю Ейндховен (Голландия) и Авиньон (Франция). Это не столицы, но тем не менее довольно привлекательные для деловых людей места.

Мэрилин ХЭМИЛТОН,
основатель Integral City Institute, партнер
в Integral Institute (США), профессор
Royal Roads University, U Victoria, Adizes
Graduate School
(Канада):



– Интересно, что в Ижевске, казалось бы, промышленном городе, так активно развита торговля. По моей информации, порядка 60% местных компаний занимаются ритейлом. Логичный вопрос: почему бы не производить большинство товаров здесь, а не доставлять и переплачивать за них?

На мой взгляд, Ижевск как любой другой город должен уметь торговать. По мере того, как многие столицы выросли, они начинали искать новые способы выживания. И именно торговля зачастую спасала положение. Еще один момент – поскольку

мир стал «тесным», население увеличилось в разы и сократились расстояния благодаря коммуникациям, стало важно уметь завязывать экономические отношения с другими городами. Именно во внешней торговле лежит ключ к их спасению.

Напомню, есть города, которые создавались и живут исключительно за счет торговли и услуг. Главным из них, по моему мнению, является Сингапур, где нет ни природных ресурсов, ни промышленности. Еще один пример – Амстердам, который также в большей степени живет благодаря внутренним и внешним продажам.

Александр УШАКОВ,
глава города
Ижевска:



– Живой город – это огромное количество людей, которые живут вместе и хотят, чтобы каждый нашел себя и возможность для реализации.

Приятно, что многочисленные гости Форума живых городов отметили красоту Ижевска, самобытность, очарование, открытость нашего города. Это и исторические здания, и новостройки, и зеленые скверы, и, конечно, пруд – жемчужина Ижевска.

Власти Ижевска и республики заинтере-

ресованы в том, чтобы люди не уезжали из города. Для этого нужно сделать его привлекательным для различных категорий людей: развивать городскую среду, строить новые объекты, а также уделять внимание тому, как живет городское сообщество.

Денис АГАШИН,
глава администрации
г. Ижевска:



– Не думаю, что где-то существует идеальный город. Скорее, есть положительные моменты в каждом из тех, что я видел.

Постепенно мы пытаемся воплотить эти идеи и в Ижевске. Как правило, они касаются благоустройства. Самый яркий пример – арт-объект «Я люблю Ижевск» у здания администрации города. Если помните, подобное есть и в Москве, и в Нью-Йорке, и в Амстердаме, и в других столицах.

Одним словом, есть вещи, подсмотренные в других странах, которые мы пытаемся применить с добавлением чего-то своего. Это хорошо прослеживается в концепции проекта реконструкции центральной площади Ижевска, которая сплошь состоит из лучших европейских практик архитектуры и городского дизайна.

КАК ЭТО БЫЛО...

Ижевск с 1991 года входит во Всемирную организацию породаемых городов. За это время были подписаны соглашения с такими городами как:

Татабанья (Венгрия) – в 1992 году. Небольшой город на северо-западе (население около 67 тыс. человек).

Основой экономики являются металлургия, добыча угля, тяжелое машиностроение. В 1990-х годах, во время подписания соглашения о побратимстве с Ижевском, роль промышленности резко снизилась. Сейчас половина населения города занята в производстве электрозапчастей, упаковочных материалов,

обработке алюминия, а также в сервисе и торговле.

Ямбол (Болгария) – в 1999 году. Один из крупнейших и старейших городов страны – создан римлянами в 293 году. Известен главным заводом в стране по производству химического волокна.

Синин (КНР) – в 2002 году. Административный центр провинции Цинхай. Основа экономики – переработка животноводческой продукции, металлургия, машиностроение, химическая промышленность. К северо-западу от Синина расположен Датунский каменноугольный бассейн. Сам же город отлича-

ется выгодным географическим положением – находится в окружении гор, поэтому здесь нет сильных морозов и изнуряющей жары.

Бендзин (Польша) – в 2004 году. Имеет статус городской гмины – муниципального образования, которое включает в себя административные

границы города. До Второй мировой войны был еврейским поселением, после оккупации на его месте создано Бендзинское гетто. В послевоенные годы здесь были основаны предприятия горнодобывающей и металлургической промышленности, а также производства цинковых и оловянных изделий и скобяных товаров.

Маракай (Венесуэла) – в 2006 году. Расположен в 25 км от Карибского моря. Промышленный центр: текстильная, бумажная, табачная и другая промышленность. Центр сельскохозяйственного региона страны, где выращивается какао, кофе, табак.

Кордова (Аргентина) – в 2006 году. Старинный город в Андалусии. Претендует на приобретение статуса Культурной столицы в 2016 году. В экономике города и провинции значительное место занимают сельскохозяйственные производства: виноделие, производство оливкового масла, муки, кожи.

КУЛИНАРНЫЙ ПОЕДИНОК

Огромное количество салатов, бутербродов, коктейлей – таким был результат работы воткинских любителей кулинарии, встретившихся впервые на «Кулинарном поединке».



Конкурс «Кулинарный поединок» проведен строительной компанией «Мастер», инициативным советом движения «Юность» (г. Воткинск) при поддержке администрации Воткинска и депутата Госсовета УР **Юрия Бычкова**.

В нем приняли участие 47 команд, сфор-

мированных из учащихся 6-11 классов школ Воткинска и их родителей.

Чтобы достойно выступить, показав свое мастерство кулинара, удивить жюри, набрав максимальное количество баллов, чтобы приготовить то, чего нет у других, конкурсантам пришлось проделать достаточно большую и плодотворную работу по поиску интересных и вкусных блюд.

Разнообразие приготовленных коктейлей позавидовали бы все кафе и рестораны Воткинска.

Труднее всех пришлось членам жюри.

Они учитывали и сложность приготовления, и вкус, и сочетание продуктов, конечно же, обращали внимание на внешний вид блюда, оформление, дизайн. В общей сложности компетентное жюри оценило, а это значит,

реально попробовало, больше 140 блюд, представленных командами. Победителями конкурса стали 6 «Б» класс школы № 5, 7 «А» и 8 «В» классы школы № 10, 9 «В» класс школы № 3, 10 «А» и 11 «А» классы школы № 1. Среди 18 команд родителей победила команда родителей 8 «В» класса школы № 10.

По мнению инициатора конкурса «Кулинарный поединок», директора строительной компании «Мастер», депутата Госсовета УР Юрия Бычкова, такие конкурсы необходимо проводить не только потому, что они интересны для ребят, но и потому, что они дают практические навыки подготовки к будущей жизни. Сам Юрий Федорович свое кулинарное мастерство продемонстрировал на мастер-классе по приготовлению зеленых смузи.

19 НОЯБРЯ
ДК «Металлург» 19:00

promo group **АВТО РАДИО** ИЖЕВСК

скидка 20%
до конца мая*

ХОР ТУРЕЦКОГО
МУЖСКОЙ ВЗГЛЯД НА ЛЮБОВЬ

онлайн-бронирование и бесплатная доставка билетов
550-111 www.hochubilet.net

праздничное агентство
ХОЧУ БАНКЕТ

Для нас не бывает маленьких праздников!
Закажите свой!

0+ **ТИМБИЛДИНГ**
(мероприятия на сплочение коллектива)

ВЕРЕВОЧНЫЙ КУРС
Командное приключение в поисках клада

СПОРТИВНЫЕ СОСТЯЗАНИЯ

НАРОДНЫЕ ГУЛЯНИЯ

Вы можете избавиться от всех хлопот, связанных с организацией праздника. Мы возьмем это на себя.

8 (3412) 550-511; 333-443
www.hochubanket.net

ЗЕЛЁНЫЙ КАМЕНЬ

сеть ювелирных салонов

Ижевск, ул. Пушкинская, 185

тел. (3412) 510-623, 510-637

master-art.com

БРИОЛЕТТ

ювелирный салон

Ижевск, ул. Пушкинская, 206

тел. (3412) 525-585

masterexclusive.com

JUMS LODENFREY BENVENUTO VINCHI ZU+ELEMENTS MEUCCI BRAX STONES

ОНЕГИН

МУЖСКАЯ ОДЕЖДА

Лето.
Новый взгляд



Красноармейская, 142 Тел. (3412) 514-509
ЦМ «Аксион» Тел. (3412) 602-189
ТРЦ «Петровский» Тел. (3412) 24-22-44
ТЦ «Талисман», Benvenuto. Тел. (3412) 24-44-11